

Economisch-Statistische Berichten

Onderzoek bedrijfsbesprekingen

★

H. Reinoud

Over de produktie en toepassing van
elektronische administratiemachines

★

Dr. W. J. van de Woestijne

Prijsverstarring en merkartikel

★

Drs. F. Kupers

De hausse in West-Europa

★

C. Vermeij

De vrachtenmarkt in 1955

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

41e JAARGANG

No. 2020

WOENSDAG 7 MAART 1956

H. BRONS Jr

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80
(3 LIJNEN)

EENDRACHTSWEG 11
ROTTERDAM

vacatures



GEMEENTE 'S-GRAVENHAGE

Bij de Gemeentesecretarie is te vervullen
de betrekking van

HOOFD VAN DE AFDELING STATISTIEK

in de rang van administrateur A (salarisgrenzen
f 9.510,- tot f 12.060,-).

Gegadigden moeten academisch gevormd
zijn, bij voorkeur in economische of socio-
grafische richting en dienen te beschikken over
statistische kennis, alsmede over ervaring
in de behandeling van statistische problemen.
Zij moeten tevens in staat zijn leiding te
geven aan ongeveer 30 man personeel.

Uitvoerige, eigenhandig geschreven sollicitaties, met
vermelding van volledige voornamen, geboortedatum
en -plaats, binnen 14 dagen **onder nr. B 35** te zenden
aan de Directeur van het Gemeentelijk Bureau voor
Personeelsvoorziening, Kerkplein 3, 's-Gravenhage.



HBU

HBU

Bij de
HOLLANDSCHE BANK-UNIE N.V.

kan worden geplaatst een

flinke jongeman

in hoofdzaak voor statistische werkzaamheden. Bezitters
van een diploma van de Nederlandse Stichting voor
Statistiek hebben de voorkeur.

Middelbare schoolopleiding.

Leeftijd 23-30 jaar.

Woonachtig te Amsterdam of in een der rand-
gemeenten.

Eigenhandig geschreven uitvoerige sollicitatie met recen-
te pasfoto te zenden aan afdeling Personeelzaken der
Hoofddirectie, Herengracht 434-440, Amsterdam (C.).



R. Mees & Zoonen

Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam - 's-Gravenhage
Delft - Schiedam - Vlaardingen
Alblasserdam

*Financiering en
algehele Deviezen-
en Verzekerings-
technische verzorging
van invoer, uitvoer
en transito.*

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.
Telefoon redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-
38040. Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zoonen, Rotterdam. Banque de Com-
merce, 6, Place Royale, Brussel, postcheque-rekening 260.34.
Redactie-adres voor België: Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steen-
weg 357, Gent.

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.

Abonnementsprijs: franco per post, voor Nederland en de
Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen
f. 31,— per jaar. Abonnementen kunnen ingaan met elk
nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het
kalenderjaar.

Losse nummers 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor
Westzeedijk, Rotterdam-W.

Advertenties. Alle correspondentie betreffende advertenties
te richten aan de Koninklijke Nederlandsche Boekdrukkerij
H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon
69300, toestel 1 of 3).

Advertentie-tarief f. 0,30 per mm. Contract-tarieven op aan-
vraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten”
f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt
zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van
redenen te weigeren.

COMMISSIE VAN REDACTIE: C. van den Berg; Ch. Glasz; L. M. Koyck;
H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries. Redacteur-Secretaris: A. de Wit;
Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin;
J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. Vlerick.

Onderzoek bedrijfsbesprekingen

Menselijke arbeid wordt ten dele vervangen en ten dele effectrijker door mechanisering; voor het menselijk denken gaat geleidelijk hetzelfde gelden door automatisering en in de mondelinge en schriftelijke contacten tussen mensen op bedrijfsgebied ziet men een voortschrijdende systematisering. Efficiency en produktiviteit zijn ook met dit laatste gediend, mits het wezen van menselijke contacten, nl. de bevrediging van de behoefte aan uitwisseling van kennis, van feiten, gedachten en gevoelens uit hoofde van zakelijk of persoonlijk belang of belangstelling, onaangetaast blijft. De kunst van zakelijke communicatie is het geven van die bevrediging zonder woord- of tijdverspilling en tevens de deelnemers tot het gewenste inzicht of de goede handelwijze te doen komen.

Daarop zijn bijv. ook de vele ongeorganiseerde en informele besprekingen tussen allerlei mensen in een bedrijf gericht. In vele ondernemingen met belangstelling voor organisatie was vooral na 1946 in ons land in de praktijk de behoefte ontstaan aan een zekere organisatie en een bepaald systeem in die gesprekken.

De Amerikaanse literatuur en de rapporten van Nederlandse studiegroepen omtrent hun reizen naar Amerika hebben blijkbaar het systematiseren van die besprekingen versneld. Het blijkt echter uit een enquête ¹⁾ en een nader onderzoek, dat onze bedrijven nog veelal tasten naar een goede vorm en techniek voor zulke *bedrijfsbesprekingen*, gedefinieerd als: georganiseerde besprekingen van drie of meer personen ten behoeve van het bedrijfsbeleid. Uit de tekst van het enquête-rapport ziet men, dat bedoeld zijn: periodiek georganiseerde besprekingen enz.

Het doel van de enquête, verricht in 1953 en thans gepubliceerd, was het verzamelen van gegevens voor een cursus-handboek voor de opleiding van leiders van zulke besprekingen, die als specialist-staffunctionaris als zodanig zouden optreden. De bedrijven wensten echter, dat de in bepaalde gevallen verantwoordelijke man als lijnfunctionaris zelf zulke besprekingen leidt. Het enquête-rapport onderscheidt en omschrijft de zeven vormen van bedrijfsbesprekingen, vermeld in bovenstaand staatje. Het onderzoek heeft een zekere waarde

¹⁾ Ervaringen met bedrijfsbesprekingen; een onderzoek bij 100 Nederlandse bedrijven. Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Utrecht, 40 blz.

als steekproef gehad, doch het rapport acht de resultaten niet representatief. Zij berusten op schriftelijke gegevens uit 66 bedrijven en op mondelinge mededelingen van 36, dus samen 102 bedrijven. De bedrijfsbesprekingen bestonden vóór 1946 voor 54 pCt. uit personeelsbesprekingen. Dit percentage was in 1953 gedaald tot 17, omdat de in de periode 1946-1953 ingevoerde besprekingen grotendeels werkbeprekingen zijn over het dagelijkse werk en de dagelijkse problemen. De Amerikaanse instructie-conferenties komen hier minder voor.

Verdere *belangrijke conclusies* waren: 1. algemeen preferred een duur van maximum 1½ uur; 2. bedrijfsbesprekingen kosten gemiddeld 1,4 pCt. van de tijd van het kader; 3. voorkeursdagen zijn maandag,

dinsdag en woensdag, maar voor de vertegenwoordigers zaterdag; 4. in besprekingen met meer dan twee hiërarchische niveaus zwijgen meestal de mensen van de laagste niveaus; 5. tijdswinst leveren de bedrijfsbesprekingen vrijwel alleen voor de leiders op, omdat de andere deelnemers voor- en nabesprekingen houden, de

Besprekingen	aantal bedrijven.	aantal besprekingen	vóór 1946	in of na 1946 gestart	gemiddeld aantal maalen per maand	gemiddelde duur in uren en min.	gemiddelde groeps-grootte
directie	13	15	2	13	5	2.30	5-6
hoger kader ..	55	86	29	57	5-6	2.50	8-9
middelbaar id..	43	70	16	54	2-3	2.15	12-13
lager kader	32	44	5	39	1-2	1.30	11
technische	36	103	14	89	3	2.10	6-7
commerciële ..	25	45	10	35	2-3	3.35	9
personeel	47	71	41	30	1-2	2.40	10-11

laatste voor de afwikkeling van de afspraken; 6. van de besprekingen wordt 50 pCt. geagendeerd en 60 pCt. genotuleerd; goede agendering werkt tijdbesparend; 7. in veel gevallen gaat men op de volgende bespreking de uitvoering van de gemaakte afspraken na.

Het rapport eindigt met *drie waarschuwingen*: 1. verwacht van bedrijfsbesprekingen niet meer dan grotere objectiviteit van de deelnemers jegens de problemen, hetgeen op zichzelf zeer nuttig is; 2. maak duidelijk, dat de beslissing bij de desbetreffende leider blijft; 3. indien de leider een bepaalde uitkomst van de besprekingen wenst, moet hij dit laten blijken; het recept: „geef de mensen het idee, dat ze zelf beslist hebben”, wordt hier te lande snel doorzien en leidt tot wantrouwen.

Men kan uit het verslag als algemene conclusie trekken, dat de Amerikaanse praktijkadviezen en theorie-literatuur, die intussen al heel wat Europese efficiency-literatuur hebben geïnduceerd, stimulerend hebben gewerkt. Op verschillende punten, zoals instructie- dan wel werkbepreking, de methodiek, het creatief meedenken door de deelnemers e.d., is aanpassing voor de toepassing hier nodig geweest of nog gaande.

Rotterdam.

G. DE BRUYN.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Onderzoek bedrijfsbesprekingen, door Drs. G. de Bruyn	191	Nationale en internationale notities:	
Over de produktie en toepassing van elektronische administratiemachines, door H. Reinoud	193	De les van „De Twaalf Provinciën”, door Dr. A. W. Lujckx	204
Prijsverstarring en merkartikel; een bijdrage tot de theorie en praktijk van de bepaling van de verkoopprijs, door Dr. W. J. van de Woestijne	196	De Amerikaanse conjunctuur in het vierde kwartaal van 1955, door Drs. R. Iwema	205
De hausse in West-Europa, door Drs. F. Kupers	200	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	205
De vrachtenmarkt in 1955, door C. Vermey	202	Statistiek en:	
		In- en uitvoer van Nederland	206
		Produktie-indexcijfers	206
		Interim-indexcijfers van groothandelsprijzen in Nederland	206

DE ARTIKELEN VAN DEZE WEEK

H. REINOUD, Over de produktie en toepassing van elektronische administratiemachines.

Door de snelle ontwikkeling van de elektronica gedurende de laatste vijftien jaar zijn t.a.v. de machinale apparatuur voor grote administraties belangrijke wijzigingen op handen. Vooral in de Verenigde Staten is een grote concentratie van research en produktie op het gebied van elektronische administratiemachines waarneembaar. Het meest opvallende in de ontwikkeling dezer machines is wellicht de tendentie tot uitschakeling van de ponskaart als medium voor de informatieverwerkende apparatuur. De verwerkings- en geheugenapparatuur van de administratiemachine en de „output” leveren geen belangrijke problemen meer op; de „input” blijft voorshands een vraagstuk van de eerste orde. De „honger” naar de nieuwe apparatuur is in Europa minder groot dan in Amerika, hoewel de laatste jaren in dezen een kentering is te bespeuren. De onafhankelijke Europese fabrikanten staan, wat de administratiemachines betreft, achter bij hun Amerikaanse collega's. In Nederland zijn de voorwaarden voor een rendabele industrie van enige omvang voorshands waarschijnlijk niet aanwezig. Op redelijke gronden wordt vrij algemeen aangenomen, dat voor massa-administraties of grote onderdelen daarvan personeelsverminderingen van aanvankelijk 25 en later 50 pCt. mogelijk zullen blijken.

Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE, Prijsverstarring en merkartikel; een bijdrage tot de theorie en praktijk van de bepaling van de verkoopprijs.

De strijd van de Regering tegen prijsverstarring is in het bijzonder gericht tegen de zgn. asymmetrische prijsvorming, die wel sterke prijsstijgingen, maar slechts zwakke prijsdalingen kent. In dit artikel wordt het karakter van de inflexibiliteit van de prijs van het merkartikel onderzocht. Schr. onderwerpt de theoretische constructies, die ter verklaring van prijsverstarring worden gehanteerd, aan een beschouwing. Geconstateerd wordt, dat merkartikelen een stabiliserende invloed op het prijsniveau, zowel naar beneden als naar boven, uitoefenen, zodat er een belangrijk verschil is met de asymmetrische prijspolitiek. Niet uit het gedrag van de concurrenten, zoals de theorie van de geknikte vraagfunctie doet, maar uit autonome overwegingen betreffende de toelaatbare frequentie en de vereiste grootte van de prijsprongen moet de inflexibiliteit van de prijs van het merkartikel, zowel bij kostenstijgingen als -dalingen, worden verklaard. Wat de praktische conclusies, die uit de analyse kunnen worden getrokken betreft, wijst schr. er o.a. op, dat de merkartikelfabrikanten, omdat zij in het algemeen geen asymmetrische prijspolitiek voeren, niet het slachtoffer mogen worden van de juiste strijd tegen de asymmetrische verstarring.

Drs. F. KUPERS, De hausse in West-Europa.

Blijkens het dezer dagen verschenen jaarrapport van de O.E.E.C. voegde 1955 een nieuw jaar toe aan een periode van „normale” expansie, die in 1953 begon. Gemeten aan het bruto-nationaal produkt was elk van de jaren 1953 t/m 1955 5 pCt. beter dan het voorafgaande. Het kenmerkende van de expansie in 1955 is geweest dat de marge aan braakliggende produktiefactoren geheel is gebruikt. Het vraagstuk van de afremming van de hausse is in vele landen thans acuut. Extern dwingt met name de komende sterke verminde-

ring der buitengewone Amerikaanse overheidsuitgaven in Europa tot een zoeken van dollarevenwicht op normale basis. Het interne en het externe probleem dienen zich tegelijkertijd aan en men zal er goed aan doen ook bij de oplossing verband te leggen tussen beide vraagstukken. In het kader van de O.E.E.S. zal men van gedachten moeten wisselen of en zo ja welke maatregelen m.b.t. de expansie moeten worden genomen. Met het oog op het dollarprobleem zal een hoog investeringsniveau een centrale plaats moeten innemen. Een vermindering der Amerikaanse handelsbarrières en een stimulering van de Amerikaanse kapitaalexport naar Europa zullen het noodzakelijk complement dienen te vormen op het Europese streven naar verhoging van de dollaruitvoer.

C. VERMEY, De vrachtenmarkt in 1955.

Het transatlantisch kolenvervoer, een gevolg van de grote industriële bedrijvigheid en de ontoereikende Europese kolenproduktie, heeft in feite het beeld van de vrachtenmarkt gedurende het gehele afgelopen jaar beheerst. De vraag naar ruimte voor kolenvervoer deed niet alleen de vrachten oplopen, maar onttrok ook aanzienlijke tonnages aan de markt, zodat ook in de andere afdelingen hogere vrachten konden worden bedongen. Voorts werd steun aan de markt verleend doordat verschillende lijnrederijen de eigen tonnages met die van derden moesten aanvullen. Hoewel ongunstige factoren, welke latent aanwezig zijn, zich bij het huidige vrachtenpeil in mindere mate doen gelden, is te vrezen, dat zij bij een hernieuwde terugslag de bedrijfsuitkomsten in nadelige zin zullen beïnvloeden. Genoemd worden in dit verband het toenemend euvel der zgn. „flags of convenience”, de door Amerika toegepaste „fifty/fifty rule”, het langdurig oponthoud in de havens en de voortdurend stijgende exploitatiekosten.

— SOMMAIRE —

H. REINOUD, De la production et de l'application de machines comptables électroniques.

L'auteur traite du développement qui, notamment aux Etats-Unis, est en train de se réaliser dans la production et l'application de machines à calculer et de machines comptables électroniques.

Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE, Immobilité de prix et article de marque déposé; une contribution à la théorie et à la pratique de la fixation du prix de vente.

La lutte du Gouvernement se dirige particulièrement contre la formation asymétrique de prix qui connaît bien de fortes augmentations de prix, mais seulement de faibles baisses de prix. Sous ce rapport l'auteur étudie la formation de prix d'articles de marque déposée et constate que celle-ci n'est pas asymétrique.

Drs. F. KUPERS, La hausse en Europe occidentale.

A l'aide du rapport annuel récemment paru de la O.E.E.C. l'auteur expose la conjoncture en Europe occidentale et les problèmes devant lesquels l'Europe se voit placée.

C. VERMEY, Le marché des frets en 1955.

La tendance du marché des frets a été favorable pendant l'année passée. L'auteur traite des facteurs y ayant conduit. En suite il attire l'attention sur un nombre de facteurs défavorables qui sont présents de façon latente.

Over de produktie en toepassing van elektronische administratiemachines^{*)}

Wie de ontwikkeling van de machinale apparatuur voor groter administraties gedurende de laatste vijftig jaar overziet komt tot de conclusie, dat die ontwikkeling er een is geweest van grote geleidelijkheid. Gedurende die periode zijn tal van verbeteringen aangebracht, soms belangrijke, maar revolutionaire veranderingen hebben, althans tot voor kort, niet plaats gevonden, ook niet in de zgn. ponskaartenmachines. Daardoor zijn, behoudens enige uitzonderingen, vrijwel overal de machinale handelingen in zovering tot de manuele sterk in de minderheid gebleven en heeft de kantoorarbeid het karakter van loonintensieve bedrijvigheid behouden. Door de snelle ontwikkeling van de elektronica gedurende de laatste vijftien jaar zijn echter in dit opzicht belangrijke wijzigingen op handen en staat een vergaande mechanisering c.q. automatisering¹⁾, in het bijzonder van administraties met massabedrijvigheid, voor de deur.

Voor een goed inzicht in de recente ontwikkeling op dit gebied is het gewenst onderscheid te maken tussen elektronische rekenmachines en elektronische administratiemachines; de eerste worden in de Angelsaksische landen wel „ingegradeerd” of „automatic computers”, de laatste met „integrated” of „automatic data processing machines”. Overal doorgevoerd is deze onderscheiding nog niet. Soms wordt voor beide typen machines het woord „electronic computers” gebruikt. Elektronische rekenmachines verrichten omvangrijke *rekenkundige* bewerkingen met uitzonderlijke snelheid; elektronische administratiemachines daarentegen beogen een groot deel van het gehele *administratieproces*, sorteren, selecteren, debiteren, crediteren, salderen, bewaren van de saldi, vastlegging op papieren bescheiden, enz., over te nemen.

Wanneer men ten aanzien van de elektronische administratie-apparatuur globaal onderscheidt in invoer (input), verwerking²⁾ (processing) en uitvoer of afdrukken (output) dan kan men benaderingsgewijze zeggen, dat bij elektronische rekenmachines de in- en uitvoer betrekkelijk eenvoudig maar de verwerking en bewaring daarentegen ingewikkeld zijn, terwijl bij elektronische administratiemachines ook de in- en uitvoerproblematiek bijzondere moeilijkheden oplevert. Anders gekarakteriseerd: bij elektronische rekenmachines worden in het algemeen slechts weinig gegevens ingevoerd, de machine verricht daarmee een groot aantal handelingen, die echter tot een kleine uitvoer leiden; bij elektronische administratiemachines daarentegen worden zeer veel data ingevoerd, doet het „middenstuk” daar betrekkelijk weinig mee, maar vindt weer een grote uitvoer plaats. Een en ander betekent niet, dat er technisch van een totaal verschillende

apparatuur sprake is. Het „middenstuk” van de elektronische administratiemachines wordt voor een belangrijk deel gevormd door elektronische rekenapparatuur. In feite heeft de elektronische administratie-apparatuur zich ontwikkeld uit de elektronische rekenmachines, die tot nu toe met enige uitzonderingen overwegend voor wetenschappelijke doeleinden worden gebruikt³⁾.

De ontwikkeling in de Verenigde Staten.

Over de gehele wereld kan men thans een grote concentratie van research en produktie — en daarmee van kapitaal en mankracht — op het gebied van de elektronische administratiemachines waarnemen, in het bijzonder in de Verenigde Staten, die alle landen op dit gebied ver vooruit zijn⁴⁾ (over Rusland zijn weinig gegevens voorhanden).

De voornaamste oorzaken daarvan zijn de ontwikkeling van elektronische besturingsapparatuur voor militaire doeleinden tijdens de laatste wereldoorlog, de langdurige gunstige conjunctuur en de invloed daarvan op de omvang van het „paperwork”, de relatieve toeneming van de kantoorarbeid⁵⁾ bij overheid en bedrijfsleven in de laatste decennia, het tekort aan administratieve werkers (zie in dit verband de beide artikelen „Witte boord?” in Economisch-Statistische Berichten van resp. 9 en 17 november 1955) en de popularisering van de elektronisatie- en automatiseringsgedachte.

Daarmede verband houdende bijzondere oorzaken zijn de enorme toeneming van het chèqueverkeer in de Verenigde Staten — van 3½ mrd. in 1939 tot 8 mrd. in 1952⁶⁾ — en het kopen op rekening bij benzinstations, warenhuizen, e.d., het zgn. „creditcard system”, waardoor een sorteer- en selecteerprobleem van ongekende en bijna niet meer te beheersen omvang is ontstaan. Vooral van de banken in Amerika gaat daardoor een sterke aanrand, met belangrijke financiële steun, uit tot het zoeken naar revolutionaire oplossingen op het onderhavige gebied, een aanrand die in eerste instantie het

^{*)} Voor meer technisch geïntereerde lezers laat ik hieronder de karakterisering van beide typen van machines door Prof. Oberman volgen:

„Zowel elektronische rekenmachines als administratiemachines kunnen globaal worden onderverdeeld in een invoerorgaan (input), een geheugen (memory), een verwerkingsorgaan (processing) en een uitvoerorgaan (output). Bij elektronische rekenmachines worden de op een speciaal medium (geponste of gedrukte papieren band, magnetische band) gecodeerde gegevens door middel van een eenvoudig invoerorgaan in de machine gebracht om daar op vaak ingewikkelde en relatief langdurige (doch absoluut genomen kortdurende) wijze onder gebruikmaking van uitvoerige geheugens, verwerkt te worden tot een vaak beknopt resultaat, hetwelk aan een eenvoudig uitvoerorgaan (ponsapparaat of drukkend mechanisme) wordt toegevoerd. Aan elektronische administratiemachines dienen daarentegen vaak grote aantallen gelijksoortige gegevens te worden toegevoerd, welke per gegeven, onder te hulp roepen van een of enige uit een groot geheugen te putten basisgegevens, een eenvoudige bewerking ondergaan tot een resulterend gegeven, hetwelk aan het in de regel drukkende uitvoerorgaan dient te worden toegevoerd. Dit leidt vooral daar waar elk der gegevens op afzonderlijke documenten wordt toegevoerd en afgevoerd tot gecompliceerde in- en uitvoerorganen. Een en ander betekent, dat de in- en uitvoerorganen van rekenmachines en administratiemachines belangrijk kunnen verschillen. De verwerkings- en geheugenapparatuur van beide soorten van machines daarentegen maakt in beginsel van dezelfde elektronische technieken gebruik.”

Voor degenen, die geïntereerd zijn in de details en principes van de elektronische rekenapparatuur van een 38-tal modellen, vervaardigd door 24 fabrikanten, wordt verwezen naar een belangwekkend artikel in het tijdschrift „Electronics” van juni 1955, getiteld „Electronic Computers for the Businessman”, dat ook enige prijzen vermeldt.

¹⁾ Blijkens het tijdschrift „Electronics” waren in 1955 in de Verenigde Staten ca. 2.800 elektronische reken- en administratiemachines geïnstalleerd ter waarde van \$ 227 mln., terwijl 1.700 machines met een waarde van \$ 186 mln. in bestelling waren.

²⁾ In „Electronic Data Processing in Industry”, uitgave van The American Management Association, New York 1955, wordt vermeld dat er in de Verenigde Staten in 1955 zestien administratieve werkers per 100 industrie-arbeiders werkten tegen elf in 1940.

³⁾ Prognose voor 1960: 14 mrd., voor 1970: 22 mrd. chèques. Bron: Rapport van de American Bankers Association over „Automation of Bank Operating Procedure” (1955), verkregen door de hulpvaardige bemiddeling van Dr. L. R. W. Soutendijk, Financieel Raad bij de Nederlandse Ambassade te Washington.

^{*)} De schrijver heeft samen met Prof. Dr. Ir. R. M. M. Oberman en Dr. Ir. L. Kosten kortgeleden enige tijd in de Verenigde Staten verbleven in verband met de plannen tot automatisering van belangrijke onderdelen van het Staatsbedrijf der P.T.T., nadat de mogelijkheden daartoe reeds enige jaren tevoren met genoemde heren en anderen bestudeerd waren. De inhoud van dit artikel is mede ontstaan door de vele stimulerende gesprekken met beide heren tijdens en na de reis. Door tijdgebrek zijn ontwikkelingscentra aan de westkust, waar zich belangrijke fabrieken en laboratoria bevinden en waarheen zich, o.a. in verband met betere arbeidsvoorziening, in toenemende mate elektronische researchcentra verplaatsen, niet bezocht.

¹⁾ Er is en wordt nog steeds veel geschreven over definities van automatisering en in het bijzonder over het verschil tussen mechanisering en automatisering. Het is hier uiteraard niet de plaats daarop in te gaan. Volstaan moge worden met op te merken, dat het — technisch — onderscheid tussen mechanisering en automatisering vaak veel te absoluut wordt gezien.

²⁾ Annex de verwerking wordt ook wel de bewaring- of geheugenfunctie (memory) vermeld.

sorteerprobleem betreft, maar zich daarnaast ook uitstrekt tot het boekingsproces (de rekening-courant-administratie).

Evenwel ook andere bedrijven — bijv. de levensverzekering-, luchtvaart- en spoorwegmaatschappijen — en vooral ook de overheid oefenen in dezen druk uit. Tal van fabrikanten, zowel de traditionele kantoormachineproducenten als anderen, die zich met de ontwikkeling van elektronische besturingsapparatuur bezighouden, hebben al jaren uitgebreide opdrachten van leger, staat en luchtmacht om elektronische machines te ontwerpen ten behoeve van voorraden- en loonadministraties.

Een bijzondere prikkel is het vorig jaar uitgegaan van het samengaan van de Remington Rand Inc. en de Sperry Corporation, dat in verschillende kringen in Amerika indruk heeft gemaakt vanwege de potentiële capaciteit op het gebied van research en produktie van elektronische administratiemachines — de nieuwe combinatie heeft bijna 80.000 werknemers en zou de beschikking hebben over ongeveer 8.000 ingenieurs met „bachelors degree” of hoger —, die aldus is ontstaan.

Er zijn verschillende bedrijven en instellingen in de Verenigde Staten, die zich met de ontwikkeling van elektronische reken- en administratiemachines of fragmenten daarvan bezighouden:

1. de traditionele kantoormachinefabrikanten, waarbij o.a. door de omvang van hun research- en produktiecentra opvallen de Sperry-Rand, Burroughs, International Business Machines Corporation en The National Cash Register Company;
2. vele universiteiten c.q. hun laboratoria;
3. de talrijke „private laboratories”;
4. elektrische en elektronische industrieën, die als zijlijn elektronische rekenmachines en/of administratiemachines bouwen als bijv. de Radio Corporation of America en de Raytheon Manufacturing Company;
5. een beperkt aantal „diverse” bedrijven, w.o. die welke telefoonapparatuur ⁷⁾vervaardigen.

De fabrikanten van elektronische rekenmachines zijn veel groter in getal dan de oorspronkelijke kantoormachinefabrikanten; hun aantal wordt geschat op ca. 200.

Gelijk reeds opgemerkt, kan de elektronische rekenapparatuur min of meer als de „backbone” van de eigenlijke informatieverwerking worden gezien. Het is dan ook begrijpelijk, dat de betreffende fabrieken ernaar streven de voor administratiemachines nodige in- en uitvoerinstrumentaria aan hun rekenmachines te verbinden teneinde aldus een nieuw en veelbelovend afzetgebied te verwerven. Verschillende fabrikanten van elektronische rekenmachines schijnen echter hun pogingen om hun eigen activiteit uit te breiden in de richting van administratie-apparatuur op te geven, omdat het in- en uitvoerprobleem gecompliceerder lijkt dan aanvankelijk vermoed werd, een diepgaande kennis van de administratiemethodiek van tal van bedrijven nodig blijkt en last but not least opgezien wordt tegen de noodzakelijke verkoop- en „service”-organisatie.

De ervaring heeft niet alleen deze maar ook de andere actuele en potentiële fabrikanten inmiddels geleerd, dat de research en produktie van administratie-apparatuur een zo omvangrijk gebied gaat bestrijken, dat voorshands

beperking c.q. samenwerking met andere bedrijven en instituten geboden is.

De ontwikkeling van de elektronische administratietechniek.

Wat nu de eigenlijke ontwikkeling met betrekking tot de administratiemachines betreft, is misschien het meest opvallende de tendentie tot uitschakeling van de ponskaart als medium voor grote informatieverwerkende apparatuur. Er is een duidelijk aanwijsbare activiteit gericht op het gebruik van het originele slappe formulier — bijv. de chèque — in plaats van een ponskaart en wel door dit formulier te voorzien van een of andere codering (merken, die oplichten onder ultraviolet licht, merken met elektrisch geleidende of magnetische inkt, e.d.). Door aftasting van deze codering vindt dan de invoer in en de besturing van de overige apparatuur plaats. Nadat op deze manier de gegevens van het oorspronkelijke document zijn overgenomen op een ander voor de verwerking meer geschikt medium vervult dit document — anders dan bij de traditionele ponskaart — geen rol meer. Magnetische en geponste band, trommels, magnetische kern matrices, enz. treden daarvoor in de plaats.

Op zich is dit een zeer belangrijke vooruitgang. Een bezwaar, dat voor sommige bedrijven groot kan blijken, is evenwel, dat het coderen van het oorspronkelijke document manueel moet geschieden en dus, evenals het traditionele ponsen, voor grote massa-administraties veel aanvangsarbeid vraagt. In hoeverre de huidige ontwikkeling definitief het einde inluidt van de ponskaart voor zeer grote administratieve systemen is nog niet te zeggen. In de produktie en toepassing van ponskaartenapparatuur zijn grote kapitalen geïnvesteerd en de fabrikanten zullen zeker alles doen om door allerlei aanpassingen de ponskaart voor bepaalde doeleinden mee te doen evolueren ⁸⁾.

Een tweede verbetering betreft het streven naar verkleining van de omvang van het „middenstuk” van de apparatuur, dus van dat deel, dat betrekking heeft op de eigenlijke verwerking en het geheugen. Verschillende van de thans in gebruik zijnde elektronische rekenmachines zijn zeer omvangrijk. Er is een streven waarneembaar om deze apparatuur aanmerkelijk te verkleinen — mogelijk gemaakt door nieuwere ontwikkelingen —, hetgeen uiteraard belangrijke voordelen heeft.

Een derde opvallend verschijnsel is de enorme versnelling van het tempo van de „afdruk”-machines, de zgn. „high speed printers”. Snelheden van 500 tot 1.000 regels per minuut zijn thans normaal voor nieuw ontwikkelde machines.

Meer algemeen kan men stellen, dat het „middenstuk”, dus de verwerkings- en geheugenapparatuur, en sinds kort de uitvoer geen belangrijke problemen meer opleveren. Voor een niet onbelangrijk deel bevinden zich deze onderdelen reeds in of nabij het marktrijpe stadium, zij het dat de integratie van de betreffende apparatuur nog niet afdoende in de praktijk beproefd lijkt. De invoer blijft echter voorshands een vraagstuk van de eerste orde.

Om in concreto daarvan een voorbeeld te geven: de bekende overschrijvingsbiljetten van de Nederlandse Postchèque- en Girodienst kunnen wat de nummers van de opdrachtgevende rekeninghouders betreft geprecodeerd worden, waardoor een snel sorteren van de binnengekomen overschrijvingen in volgorde van het nummer

⁷⁾ De vervaardiging van de moderne telefoonapparatuur kan ook als produktieverwant met elektronische rekenmachines worden gezien. „Nature and economics seem to lead digital computing and telephone switching into parallel paths” merkt W. D. Lewis op in „Proceedings of the Institution of Radio Engineers”, 1953.

⁸⁾ Welke merkwaardige verrassingen in het algemeen mogelijk zijn blijkt uit een geheel andersoortige ontwikkeling, nl. het gebruik van film als invoer en geheugen door de Eastman Kodak Cy. Dit systeem van „minicards” beoogt o.a. te concurreren met ponskaarten, magnetische banden, enz.

van de te debiteren rekeningen mogelijk is. Het grote probleem is echter hoe, zonder tot het bovenbedoelde manuele coderen over te gaan,

- a. de sortering daarna van de girobiljetten op de nummers van de te crediteren rekeningen moet geschieden, en
- b. hoe in aansluiting daarop automatisch de invoer van de op de onderscheidene girobiljetten voorkomende geldbedragen en rekeningnummers, in de apparatuur kan worden geëffectueerd.

De ontwikkeling van de zgn. „character sensing”.

Mede in verband met dit laatste vraagstuk, dat zich bijna overal bij de administratieve behandeling van massale hoeveelheden documenten voordoet, moeten de talrijke onderzoeken naar de praktische mogelijkheden van foto-elektrische aftasting van gedrukt, getypt en geschreven schrift van grote waarde worden geacht. De betekenis van dit spoorwerk — veelal aangeduid met „character sensing” — springt direct in het oog indien men bijv. aan de zoëven vermelde moeilijkheden ten aanzien van het sorteren van de girobiljetten denkt. Zou het foto-elektrisch lezen van geschreven schrift op bevredigende wijze — het behoeft geen 100 pCt. te zijn, mits de machine met zekerheid onderscheidt wat wel en niet goed leesbaar is — mogelijk blijken, dan zijn de zoëven genoemde vraagpunten van het sorteren van girobiljetten in principe opgelost. Men neemt aan, dat de betreffende, reeds nu zeer omvangrijke research en ontwikkeling ten aanzien van het gedrukte en getypte schrift — die het verst gevorderd zijn — nog drie tot vijf jaar zal duren, die voor het geschreven schrift vijf tot tien jaar ⁹⁾.

De oplossing van de betreffende problematiek kan ook voor andere werkzaamheden, bijv. de behandeling en sortering van de briefpost op grote postkantoren, betekenis hebben.

De ontwikkeling in Europa.

Hoe ligt nu de situatie in verband met de elektronische administratietechniek in Europa?

Allereerst valt op te merken, dat wat de afnemers aangaat de „honger” naar de nieuwe apparatuur in Europa minder groot is dan in Amerika, hoewel de laatste jaren te dien aanzien een duidelijke kentering te bespeuren is door het tekort aan administratieve werkrachten en de invloed, die van de ontwikkeling in de Verenigde Staten uitgaat ¹⁰⁾.

Wat de producenten betreft, voor een inzicht daarin is het gewenst ook hier weer een aantal soorten of groepen van producenten van elektronische apparatuur te onderscheiden, nl.:

1. de filiaalfabrieken van Amerikaanse bedrijven;
2. de fabrieken van elektronische rekenmachines, ook hier weer vaak onderdeel van grotere produktieverwante bedrijven;
3. de onafhankelijke Europese kantoormachine-fabrieken;

⁹⁾ Blijkens zeer recente publikaties zou de Stanford University in samenwerking met de Bank of America er in geslaagd zijn een „integrated data processing” systeem voor bankadministraties te vervaardigen, waarbij o.a. gebruik gemaakt wordt van het machinaal lezen van gedrukte cijfers. De machine, ERMA genaamd, is een eersteling, welke, blijkens de nog al oppervlakkige beschrijving, wat betreft de vervaardiging nog in het laboratoriumstadium verkeert.

¹⁰⁾ Het gebruik van elektronische rekenmachines, in het bijzonder voor wetenschappelijke doeleinden, is de laatste jaren in Europa sterk toenemend.

4. diversen, w.o. fabrikanten van telefoonapparatuur.

De Europese fabrieken van Amerikaanse ondernemingen produceren veelal onderdelen of slechts in beperkte mate gehele apparatuur. Met een enkele uitzondering ¹¹⁾ doen zij niet aan research. De onder 2 bedoelde fabrikanten van elektronische rekenapparatuur vertonen tot nu toe weinig concrete activiteit om ook het gebied der massa-administraties te betreden.

Wat de onafhankelijke Europese kantoormachine-producenten betreft, dit zijn in hoofdzaak de Compagnie des Machines Bull te Parijs ¹²⁾, de Powers-Samas Accounting Machines Ltd. en de British Tabulating Machines Company Ltd. in Engeland. De Powers-Samas fabrieken — onderdeel van het Vickers-Armstrong concern — werken samen met Ferranti Ltd., fabrikante van elektrische artikelen en elektronische rekenmachines ¹³⁾. De British Tabulating Machines Company Ltd. was oorspronkelijk een onderdeel van de I.B.M., maar is al weer geruime tijd een zelfstandige onderneming. Zij werkt samen met het Laboratory for Electronics te Boston (Verenigde Staten).

De onafhankelijke Europese fabrikanten staan, voor zover het betreft de ontwikkeling van elektronische administratiemachines (dus niet die van elektronische rekenmachines), achter bij hun Amerikaanse collega's. In researchcapaciteit, mankracht en kapitaal overtreffen

¹¹⁾ De International Business Machines Corporation is doende thans een groot laboratorium in Zwitserland op te richten. Ook de Sperry-Rand heeft in Zwitserland een ontwikkelingslaboratorium.

¹²⁾ Zij heeft een bedrijf te Amsterdam, waarin voor 50 pCt. Nederlands kapitaal participeert. Voorts heeft de Compagnie des Machines Bull met de Remington Rand een overeenkomst tot patentuitwisseling.

¹³⁾ „The Economist” van 30 oktober 1954 wijdt een kritische beschouwing aan dit samengaan. De betreffende redacteur vreest, dat Ferranti in de ontwikkeling van zijn elektronische apparatuur te veel gehinderd zal worden door zijn door de historie gebonden ponskaartenpartner.



Onbeperkte arbeidsreserve

Nieuwe werkrachten kunnen terstond gerecrueteerd worden uit het onuitputtelijke leger der elektronen.

Laat Honeywell *Electronik* apparatuur U helpen om - kwantitatief zowel als kwalitatief - de productiecapaciteit van Uw bedrijf omhoog te brengen.

Honeywell *Electronik* vol- en semi-automatische meet-, controle- en bedienings-systemen, registreertoestellen, vloeistofregelaars enz. voor alle takken van industrie.

H
HONEYWELL

Honeywell N.V.

SINGEL 265 · AMSTERDAM · TELEFOON 32226

de Amerikaanse bedrijven hen in het algemeen verre. Op dit gebied is dus de toestand in Europa weinig bevredigend, in het bijzonder indien in het oog wordt gehouden dat de Amerikaanse fabrieken de Europese markt in sommige opzichten stiefmoederlijk behandelen. Nieuw ontwikkelde apparatuur komt veelal in de eerste plaats ter beschikking van de „home market”, terwijl de Europese vertegenwoordigers vaak onkundig worden gehouden van de op gang zijnde ontwikkelingen.

De Amerikaanse fabrikanten — het verschijnsel doet zich vrij algemeen voor — geven als verklaring voor de evengenoemde feiten: het dominerend belang en de felle concurrentiestrijd op de Amerikaanse markt, de zware druk die defensie-opdrachten op hun productie leggen en het dollartekort van de afgelopen jaren. Vermoedelijk speelt ook een rol de afnemende verkoopkracht van de buitenlandse vertegenwoordigers zodra deze het gevoel krijgen, dat de hun ter verkoop gezonden apparatuur eigenlijk „out-moded” is.

Het bovenstaande overwegend komt de vraag, of er voor Nederland (c.q. Benelux) mogelijkheden zijn voor een eigen industrie. Het is moeilijk die vraag positief te beantwoorden. Waarschijnlijk zijn de voorwaarden voor een rendabele industrie van enige omvang voorshands niet aanwezig. Wel kan naar mijn mening op een beperkt gebied nuttige zelfstandige arbeid worden verricht, die vermoedelijk door de buitenlandse producenten niet als concurrerend maar als aanvullend zal worden beschouwd. Van belang is in dit verband ook of en in hoeverre de Technische Hogeschool in Delft zich bezig gaat houden met de op handen zijnde transformatie van bepaalde onderdelen van de kantoorarbeid.

Welke voordelen worden van de automatisering van de kantoorarbeid verwacht?

De verwachtingen ten aanzien van de met de auto-

mativering van de kantoorarbeid te bereiken besparingen zijn hoog gespannen. Wat het aantal employé's betreft neemt men op redelijke gronden vrij algemeen aan, dat voor massa-administraties of grote onderdelen ervan verminderingen mogelijk zullen blijken, aanvankelijk in de orde van grootte van 25 pCt., later van 50 pCt. en meer, in het bijzonder zodra het sorteerprobleem, vooral via het lezen van gedrukt en geschreven schrift, is opgelost.

Bij een groot bedrijf in de Verenigde Staten, waar ik een onderdeel van de afdeling mutaties bezocht, werkten bij dit onderdeel, naar werd medegedeeld, aanvankelijk ca. 70 man, na invoering van elektronische administratie-apparatuur ca. 10 man. Dit geval is niet normatief — althans niet in den beginne — voor de vermindering van het totale administratiepersoneel, maar het geeft wel een indicatie. Er zijn voorts verwachtingen omtrent besparingen op de omvang van de gebouwen, maar deze zijn nog moeilijk te verifiëren.

Niet alleen vermindering van aantallen en volumina worden echter verwacht, ook op belangrijke geldelijke besparingen wordt gerekend, ondanks het feit dat de staf en het middelbaar personeel hoger gekwalificeerd en in een aantal gevallen ook uitgebreid, o.a. met mathematisch en technisch geschoold personeel, zullen moeten worden.

Tot slot: de automatisering van grote administraties zal vergaande gevolgen hebben voor de leiding, organisatie en arbeidssfeer op de kantoren. Deze en tal van andere vraagstukken met automatisering verband houdende vallen buiten het bestek van dit artikel, dat slechts ten doel heeft enige indruk te geven in welke mate de bedrijvigheid op het gebied van elektronische administratie-techniek zich bezig is te ontwikkelen.

's-Gravenhage.

H. REINOUD.

Prijsverstarring en merkartikel

Een bijdrage tot de theorie en praktijk van de bepaling van de verkoopprijs

Het vraagstuk van de prijsverstarring heeft terecht de aandacht van politici en economen. Vooral het feit, dat in verschillende gevallen de prijzen wel op *kostprijsstijgingen*, maar niet op *kostprijzdalingen* reageren, heeft ernstige gevolgen. Het doorkruist het streven van de Regering om onvermijdelijke prijsverhogingen door prijsverlagingen te compenseren. Zo dreigt er een „eenrichtingsverkeer naar boven” te ontstaan met alle onaangename gevolgen van dien.

Terecht acht de Regering strijd tegen deze prijsverstarring noodzakelijk. In het bijzonder is die strijd gericht tegen de zgn. asymmetrische prijsvorming, die wel sterke prijsstijgingen, maar slechts zwakke prijzdalingen kent. Men dient evenwel goed te onderscheiden: niet alle prijsverstarringen werken sociaal-economisch nadelig. *In de huidige situatie is een verstarring tegen prijsstijging zelfs wenselijk.* De kans is evenwel groot, dat door de strijd tegen bepaalde vormen van prijsverstarring alle vormen daarvan in diskrediet komen.

Algemeen is bekend, dat de vaste prijs van het merkartikel een vrij sterke mate van inflexibiliteit vertoont. Het doel van dit artikel is het karakter van deze inflexibiliteit te onderzoeken en tot een vergelijking met andere

vormen van verstarring, en meer in het bijzonder met die van de asymmetrische verstarring, te komen.

Met deze starre prijzen wist de oude theorie geen weg en dus liet men in de leerboeken dit vraagstuk maar onbesproken. In de laatste twintig jaar worden evenwel theoretische constructies gehanteerd, die tot de verklaring van prijsverstarring kunnen bijdragen. En aangezien onze Minister van Economische Zaken een bekwaam theoreticus is (hetgeen aan zijn praktische zin niet afdoet!), is het vraagstuk der prijsverstarring ook in onze staatsstukken verschenen.

Het theoretisch apparaat, dat ter verklaring van de prijsstarheid wordt gebruikt, is de zgn. geknikte vraagfunctie. De praktische achtergrond daarvan is, dat iedere ondernemer bevreesd is dat, als hij zijn prijzen verlaagt, zijn concurrenten hem zullen volgen, maar als hij zijn prijzen verhoogt, zij hem alleen laten staan. Daardoor leidt een prijsverhoging tot een *sterk verlies* aan afzet, terwijl een prijzdaling maar een *zeer kleine vergroting* van de afzet tot gevolg heeft. De nadelige kant van de prijsverhoging, nl. het verlies aan afzet, is dan sterk, terwijl de voordelige kant van prijsverlaging zeer zwak is. Noch prijsverhoging, noch prijsverlaging bieden uit-

zicht op winst en dus blijft een eenmaal vastgestelde prijs, binnen ruime grenzen, op het eenmaal ingenomen niveau.

Hoewel de theorie verstarringen kan verklaren en wel uit angst voor de gevolgen van prijsverandering, is zij toch in deze vorm voor onze situatie niet bruikbaar. De theorie gaat nl. uit van een toestand van scherpe concurrentie, waarbij een initiatief tot prijsverlaging snel door anderen wordt gevolgd en anderzijds een ondernemer, die zijn prijs verhoogt, geen navolging vindt. Dat is een uitgesproken kopersmarkt-situatie. Maar thans is de toestand precies tegengesteld. Prijsverhogingen worden snel door anderen overgenomen, maar prijsverlagingen niet, of vertraagd. Dat geeft ook wel een „knik” in de vraagfunctie, maar naar de andere kant en deze andersgerichte knik kan een prijsverstarring juist niet oproepen!

De eerste vorm van de theorie van de geknikte vraagfunctie is thans niet actueel, de tweede verklaart de prijsverstarring niet. Bovendien moeten wij niet alleen prijsverstarring verklaren, maar een eenzijdige, asymmetrische prijsverstarring. De oorzaak van deze asymmetrie wordt gezocht in de *kartellering* (al of niet met een formele kartelovereenkomst). Ook het feitelijk bestaan van een „prijsleider” kan tot dit verschijnsel leiden. Meer algemeen nog zou men dit verschijnsel aan een andere mentaliteit en aan andere interpersonele verhoudingen toe kunnen schrijven. Thans, veel meer dan in de jaren dertig, maar toch minder dan tijdens en kort na de oorlog, zien de ondernemers in hun branchegenoten elkaars collega's en minder elkaars concurrenten.

Deze ontwikkeling in meer collegiale richting heeft theoretisch-economisch een belangrijk gevolg. *Het handelen van de verschillende aanbieders is minder onderling onafhankelijk geworden.* Hierdoor gaat de individuele afzetfunctie meer op de algemene vraagfunctie van het desbetreffende goed gelijken, of anders gezegd: *de afzetfunctie wordt minder prijselastisch.* Dit heeft invloed op de prijspolitiek!

In het gedenboek ter herinnering aan het 25-jarig bestaan van de economische faculteit te Amsterdam hebben wij het begrip „pari-elasticiteit” ontwikkeld ¹⁾. (Economie en maatschappij blz. 371 e.v.). *Als de elasticiteit van de feitelijke afzetfunctie beneden die kritische waarde van de „pari-elasticiteit” ligt, dan werken er krachten in de richting van een prijsverhoging en tegen een prijsverlaging.* Combineren wij nu dit verband tussen „pari-elasticiteit”, elasticiteit van de afzetfunctie en prijspolitiek met de structuurwijziging in de maatschappij, die tot een geringere elasticiteit van de afzetfunctie leidt, dan is het zeer waarschijnlijk dat daarin een verklaring voor de asymmetrie ligt. Door de daling van de afzetelasticiteit zijn de krachten in de richting van prijsverhoging sterker dan die in de richting van prijsverlaging. Daardoor wordt ieder motief tot prijsverhoging aangegrepen en motieven tot prijsverlaging genegeerd. Dit is dan een thans actueel algemeen beeld van de krachten, die op de prijsvorming inwerken.

Maar, wat in het algemeen juist is, is dat nog niet altijd in ieder individueel geval. De betekenis van een theoretische analyse is juist, dat men zich bewust wordt van de werkzame factoren en daardoor beter in staat is na te gaan of in een bepaald individueel geval de algemene ervaring toepasbaar is. Als zulk een speciaal geval kiezen wij de *prijspolitiek van merkartikelen* en meer in

het bijzonder die van dagelijkse gebruiksgoederen. Wij zagen reeds, dat de theorie van de geknikte afzetfunctie het verschijnsel, dat thans de aandacht trekt, nl. de asymmetrische verstarring, niet verklaart. Dit gedrag is wel te verklaren als wij aannemen, dat veelal de elasticiteit van de afzetfunctie gedaald is beneden de kritische waarde van de „pari-elasticiteit”.

* *

Wij moeten ons thans een oordeel trachten te vormen over de kwestie, *of er aanleiding is ook bij merkartikelen een daling van de elasticiteit van de afzetfunctie aan-nemelijk te achten.* De conclusie, die wij hier duidelijkheidshalve vooropstellen, is, dat dit niet het geval is. De afzetelasticiteit van niet-merkartikelen was in de periode van scherpe prijsconcurrentie groot. De prijs-politiek was met deze hoge elasticiteit, gegeven de kritische waarde van de „pari-elasticiteit”, in overeenstemming. Die hoge afzetelasticiteit van voor de oorlog kon dalen en is gedaald. Wij staan hier dus voor veranderingen in de daarvan afhankelijke prijspolitiek.

Bij de merkartikelen ligt dit geheel anders. Deze hadden reeds voor de oorlog een lage afzetelasticiteit. Hierop waren kostenstructuur, reclamepolitiek en prijspolitiek van het merkartikel afgestemd. Dat bij merkartikelen de afzetelasticiteit nog verder gedaald is, is niet waarschijnlijk. *Er zijn zelfs gronden om aan te nemen, dat voor vele merkartikelen deze elasticiteit in de laatste jaren zelfs gestegen is en dus de prijsgevoeligheid van de afzet, in plaats van kleiner, groter is geworden!* Hiervoor voeren wij het volgende aan:

Naast en in concurrentie met het fabrikanten-merk-artikel hebben wij vooral in de laatste tien jaar eigen merken van detaillisten- en grossierscombinaties zien ontstaan. Maar ook waar dit nog niet het geval is, gaat van de mogelijkheid van zulke eigen merken een potentiële concurrentie uit. De kans en, van het belang van de merk-artikel-fabrikant uit gezien, het gevaar van het opkomen van deze eigen merken is groter naarmate de prijspolitiek van de merkartikel-fabrikant gevaarlijk, d.w.z. minder op prijsconcurrentie ingesteld, is. Maar ook tussen de merkartikel-fabrikanten zelve is de concurrentie toegenomen. In de jaren dertig hadden de meeste merkartikel-fabrikanten een grote voorsprong op andere fabrikanten, doordat zij meer een bewuste kwaliteits- en kwaliteits-stabilisatie-politiek voerden. De hoogst gekwalificeerde merkartikel-fabrikanten kenden van dit kwaliteitsbeleid in de produktie het geheim en wisten dat te gebruiken. Na de oorlog is het kwaliteitsbewustzijn in de produktie toegenomen, niet in het minst door de daarop gerichte propaganda en door de ontwikkeling van nieuwe technieken. Veilig mogen wij daarom aannemen, dat het verschil in kwaliteit tussen A- en B-merken kleiner is geworden en dus de onderlinge concurrentie groter is geworden.

Deze beide omstandigheden, nl. de toegenomen concurrentie met „eigen merken” en tussen A- en B-merken van fabrikanten enerzijds en het feit, dat de kosten- en prijsstructuur van het merkartikel al sedert vele tientallen jaren op een geringe prijselasticiteit van de afzetfunctie was ingesteld, maken, dat de kracht, die een asymmetrische prijspolitiek bij kostenstijgingen en kostendalingen veroorzaakt, minder werkt bij merkartikelen dan bij andere artikelen. De fabrikanten van deze andere artikelen staan voor het feit, dat hun feitelijke afzetelasticiteit gedaald is beneden hun „pari-elasticiteit”. Voor de merk-

¹⁾ $e = \frac{p}{p - v}$, waarin v de variabele kosten zijn en p de prijs is.

artikel-fabrikanten geldt dit naar alle waarschijnlijkheid niet. *Anders, minder scherp, doch eenvoudiger gezegd: het asymmetrisch gedrag bij kostenstijgingen en kostendalingen is een gevolg van een verandering en wel een vermindering van de concurrentie.* Deze vermindering van de concurrentie is in vele gevallen een feit, maar bij merkartikelen zijn er, vergeleken bij vroeger, eerder tendenties in de richting van een vergroting dan van een vermindering van de concurrentie.

Hierbij komt nog een omstandigheid, die op het asymmetrisch reageren van invloed is. Bij theoretische beschouwingen doet men het voorkomen alsof een simpele prijsverandering invloed op het verloop van de vraagfunctie heeft. Dat is nog een gevolg van de hypothese van de volkomen markt, waarbij iedere gegadigde geacht wordt alle prijzen en prijsveranderingen te kennen. De werkelijkheid is natuurlijk anders! De consumenten zijn in het algemeen zelfs zeer slecht met de prijzen op de hoogte. *Welnu: prijsveranderingen hebben alleen een effect voorzover de consument deze kent.* Een prijsverlaging, die men niet zeer duidelijk en algemeen bekend maakt, vergroot de vraag niet of nauwelijks. Omgekeerd zal ook een niet duidelijk bekend geworden prijsverhoging de vraag niet verminderen. Meestal ervaart nl. de consument de prijsverhoging pas nadat tot aankoop is overgegaan. En zelfs dan zal deze voor volgende aankopen zijn relatieve voorkeur voor de verschillende soorten en kwaliteiten nog slechts merkbaar beïnvloeden, als hij zich de prijsverandering bewust is geworden en deze bewust is gebleven. Bij artikelen, waarvan de prijsveranderingen niet duidelijk tot de afnemer doordringen, zal ten gevolge van deze prijzenblindheid ook een asymmetrisch gedrag van de aanbieder te verwachten zijn. Prijsverlagingen zijn dan nl. niet aantrekkelijk voor de aanbieder, omdat hij er wel de nadelige gevolgen van ondervindt, maar niet de voordelige, die in een grotere afzet bestaan. Anderzijds zullen prijsverhogingen wel de voordelige gevolgen voor de aanbieder opleveren, maar, althans in de eerste tijd, niet de nadelige, bestaande in een dalen van de afgezette hoeveelheid. *De prijzenblindheid, waarmee de theorie geen rekening houdt, is dus ook aansprakelijk te stellen voor het asymmetrisch gedrag.*

Nu is het een bekend feit, dat de prijzenblindheid ten aanzien van merkartikelen veel geringer is dan voor vele andere (uitgezonderd artikelen, die zeer vaak gekocht worden en die, zonder dat het merkartikelen zijn, toch een constante kwaliteit hebben, zoals brood, suiker, melk, eieren, boter, enz.). Eén van de oorzaken, waardoor de consument beter met de merkartikelprijzen bekend is, is gelegen in de vaste verkoopprijs, die vele hebben. Als een merkartikel-fabrikant zijn prijs verhoogt, kan hij dat niet zodanig doen dat het lang onbekend blijft. Hij moet dus met de gevolgen daarvan rekening houden en meer in het bijzonder met de prijspolitiek van de handelaren, die met eigen merken werken of daartoe over kunnen gaan. Omgekeerd werkt ook een prijsverlaging, juist door de reclame, direct op de omgezette hoeveelheid in. Dat inderdaad het merkartikel prijsgevoelig is, kunnen wij afleiden uit het feit, dat, als een merkartikel-fabrikant zijn prijs verlaagt, dit meestal zeer duidelijk geadverteerd wordt. Dit zou niet gebeuren als men meende, dat er nauwelijks een effect op de gevraagde hoeveelheid merkbaar was! *Doordat de prijzenblindheid ten aanzien van het merkartikel geringer is dan ten aanzien van andere artikelen, is ook deze factor, die tot een asymmetrisch gedrag leidt, bij merkartikelen kleiner of zij ontbreekt geheel.*

De asymmetrie, met als gevolg wel starheid bij kosten-

daling maar niet bij kostenstijging, is dus naar alle waarschijnlijkheid bij merkartikelen aanzienlijk geringer dan bij andere artikelen. Hiermede is niet gezegd, dat het merkartikel geen bepaalde vormen van inflexibiliteit kent. Deze zijn er wel. In de eerste plaats vinden wij vaak een *vertraagde prijsaanpassing, resp. een prijsaanpassing na geaccumuleerde kostenverschillen.* In de tweede plaats hebben prijsveranderingen dikwijls een *sprongsgewijs* verloop. Over beide verschijnselen moeten wij iets zeggen, omdat zij wel eens met de hiervoor behandelde asymmetrie verward worden, vooral als het om kostenverlagingen gaat.

De oorzaak van de bij merkartikelen optredende inflexibiliteit is gelegen in het feit, dat de prijs centraal wordt vastgesteld, resp. geadviseerd. Dit maakt veelvuldige prijsveranderingen ongewenst. In verschillende gevallen wordt een langdurig gehandhaafde prijs zelfs kenmerkend voor een bepaald artikel en als het ware een deel van het merk. Hoewel volkomen irrationeel, bestaat er bij het publiek een neiging om in prijsstabiliteit een waarborg voor kwaliteitsstabiliteit te zien. In ieder geval zou bij snel op elkaar volgende prijsveranderingen prijzenblindheid bij het publiek ontstaan en dit heeft, zoals hiervoor werd gezien, een ongewenste vermindering van de prijsconcurrentie ten gevolge. Wil het merkartikel zijn functie in de prijsconcurrentie uitoefenen, dan moet de prijs zo lang mogelijk onveranderd blijven, omdat alleen dan verwacht kan worden dat de consument die prijs kent.

Op kleine veranderingen in de kosten naar boven of naar beneden kan dus niet gereageerd worden. Als evenwel een duidelijke verandering in de kosten optreedt, of als in een *voortgaande* kostendaling, resp. -stijging, het *geaccumuleerde kostenverschil* een zekere omvang heeft aangenomen, volgt een prijsaanpassing. Dit niet met de prijs reageren op kleine veranderingen in de kosten wordt voorts beïnvloed door de noodzaak van sprongsgewijze prijsveranderingen. Hiervoor zijn minstens twee oorzaken.

In de eerste plaats reageert de consument gewoonlijk niet op zeer kleine prijsveranderingen. In iedere koopbeslissing zitten zoveel onzekere elementen, dat een kleine verandering in de prijs meestal geen merkbaar effect op de eindbeslissing heeft. Prijsverschillen en prijsveranderingen moeten daarom, om economisch effect te hebben, een zekere *drempelwaarde* overschrijden.

In de tweede plaats bestaat er zoiets als een prijsymboliek. Hiermede moet de prijszetter rekening houden. Zo suggereert bijv. een prijs van f. 0,29, dat zeer scherp gecalculerd is. De prijs van f. 0,30 behoefde juist niet in rekening te worden gebracht! Deze suggestie van uiterst scherp calculeren is aan f. 0,28 niet verbonden. Wie dus de indruk wil vestigen een scherpe prijsconcurrentie te voeren, zal met f. 0,29 waarschijnlijk meer succes hebben dan met f. 0,28. Aan de andere kant zal een fabrikant, die de nadruk op zijn kwaliteit vestigt, juist f. 0,29 vermijden, zo lang mogelijk blijven staan op f. 0,28 en, als dat niet meer kan, overspringen op f. 0,30.

Door dit zo lang mogelijk vermijden van prijsveranderingen en dan, als het moet, een commercieel verantwoorde prijs-sprong toe te passen, treedt bij het merkartikel een eigen prijsinflexibiliteit in. Deze moet evenwel goed onderscheiden worden van de hiervoor behandelde gevallen. Er treedt hier immers geen asymmetrie op. De hierboven genoemde factoren verzetten zich evenzeer tegen prijsverlagingen als tegen prijsverhogingen. *Daardoor blijven bij stijgende kosten de*

(Advertentie)

AMSTLEVEN

Levensverzekering

BUREAU VOOR
PERSONEELVERZEKERING

prijzen van de merkartikelen gewoonlijk bij de algemene stijging achter. Bij prijsdalingen zien wij dan hetzelfde. Wij constateren dus, dat de merkartikelen een *stabiliserende* invloed op het prijsniveau hebben en wel naar twee kanten. Wat dit betreft is er een belangrijk verschil met de asymmetrische prijspolitiek, die zich niet verzet tegen prijsstijgingen, maar wel tegen prijsdalingen. Het uiteindelijke effect op de kosten van levensonderhoud is bij de *vertraagde aanpassing naar boven en naar beneden*, zoals het merkartikel deze kent, geheel anders dan het effect van de asymmetrische prijspolitiek, die zich alleen tegen prijsdalingen verzet.

Terwijl de voor merkartikelen typisch vertraagde aanpassing aan de kosten zich naar effect en oorzaak van de asymmetrische politiek onderscheidt, is er een grote mate van overeenstemming, althans wat het effect betreft, met de gevolgen van de geknikte vraagfunctie. Deze, althans in haar eerste versie, verklaart ook een inflexibiliteit van de prijzen naar beneden en naar boven. Ook volgt uit die theorie een sprongsgewijze aanpassing. Toch hebben wij bij het merkartikel met een ander verschijnsel te maken. Het effect moge overeenkomstig zijn, de werkzame factoren zijn verschillend. De „knik” in de vraagfunctie ontstaat, indien de concurrenten wel een prijsdaling, maar niet een prijsverhoging navolgen. De „knik” ontstaat door het *gedrag van de concurrenten*. De „knik” zal dus zwakker zijn naarmate de directe prijsconcurrentie minder sterk is.

Hoewel zonder twijfel het merkartikel aan prijsconcurrentie onderworpen is (denk aan het duidelijk aankondigen van prijsverlagingen), is een snel en krachtig reageren op de prijspolitiek van collega's-concurrenten en op de prijspolitiek van de „eigen merken” toch minder aanwezig. Bij sterke merken is de prijspolitiek van de fabrikant zelfs in hoge mate autonoom. In dat geval is de „knik” praktisch geheel afwezig. Toch constateren wij ook bij sterke merken met hun autonome prijspolitiek de vertraagde en sprongsgewijze aanpassing van de verkoopprijs aan het kostenniveau. Voor deze inflexibiliteit is derhalve de theorie van de „geknikte” vraagfunctie in het geheel geen verklaring. *Niet uit het gedrag van de concurrenten, zoals de theorie van de „geknikte” vraagfunctie doet, maar uit autonome overwegingen betreffende de toelaatbare frequentie en de vereiste grootte van de prijsprongen moet men de inflexibiliteit van de prijzen van het merkartikel, zowel bij kostenstijgingen als bij kostendalingen, verklaren.*

* *

Thans moeten wij trachten uit het voorgaande praktische conclusies te trekken. In de eerste plaats moet de politiek van de Regering gericht zijn op verhoging van de afzetelasticiteit, in het bijzonder daar waar deze door maatschappelijke structuurwijzigingen verminderd is. Hierop is het doorbreken van prijsafspraken en van informele prijsnavolging gericht. Starre branchegrenzen verlagen in het algemeen de afzetelasticiteit en zijn dus uit prijsbeleid ongewenst.

Een handicap is de prijzenblindheid van de consument, welke als één van de oorzaken van zijn geringe prijsreactie beschouwd moet worden. De consument moet tot zijn *economische verplichting*, op prijzen en prijsverschillen te reageren, worden opgevoed. Dit is een moeizaam werk. Het kweken van prijsbewustzijn is minstens even lastig, maar ook even belangrijk als het kweken van productiviteitsbewustzijn en kwaliteitsbewustzijn bij de producenten.

Het moet de consument ook mogelijk gemaakt worden prijzen en prijsverschillen te constateren. Dit betekent, dat duidelijk zichtbare prijsaanduidingen vooral in etalages en reclame gewenst zijn. Deze prijsaanduidingen moeten niet versluierd zijn. Op dit effect van prijsversluiering is bij de behandeling van de Wet op het Cadeaustelsel gewezen. In de praktijk zijn evenwel de prijsversluieringen door toepassing van zegel- en kortingsystemen en door op afbetaling, zgn. tegen contantprijzen te leveren, even belangrijk en . . . veel meer in zwang.

Bij het beoordelen van prijsstijgingen moet duidelijk en principieel onderscheid gemaakt worden tussen:

- een prijspolitiek van vertraagde en sprongsgewijze prijsverandering naar boven en naar beneden;
- een asymmetrische prijspolitiek, die wel een verstarring naar beneden, maar niet naar boven kent.

Bij het beoordelen, of een bepaalde kostenverandering een bepaalde prijswijziging rechtvaardigt, dient nagegaan te worden of deze prijswijziging al dan niet uit *geaccumuleerde* kostenverschillen is te verklaren. Om tot een oordeel over een bepaalde prijsstijging of nalaten van prijsdaling te komen, zal men dus niet kunnen volstaan met een momentopname, maar zal men het *algemene prijsbeleid* van de desbetreffende onderneming in ogenschouw moeten nemen. Meer in het bijzonder zal men na moeten gaan of de desbetreffende onderneming steeds op kostenstijgingen met prijsverhogingen reageert, dan wel of er ook recente *perioden zijn, waarin een duidelijke starheid tegen prijsverhogingen te constateren is.*

Indien een prijsstarheid wordt geconstateerd, die niet uit een asymmetrische prijspolitiek verklaard dient te worden, maar die haar grond vindt in een commercieel verantwoord streven prijswijzigingen naar boven en naar beneden vertraagd te volgen, zal men tevens rekening moeten houden met de aan deze politiek verbonden prijsprongen, waarbij met de „*prijzenvoorkeur*” eveneens rekening moet worden gehouden. Daar waar geen sprake is van een asymmetrische prijspolitiek, moet een ondernemer, die gewoon is met op 5 of 0 afgeronde, zgn. mooie prijzen te werken, niet gedwongen worden zijn prijzen met één of twee cent te verlagen, hetgeen een doorbreken van het systeem van afgeronde prijzen zou betekenen.

De strijd van de Regering tegen asymmetrische prijspolitiek is volkomen te begrijpen. Het ligt voor de hand, dat daarbij prijzen, die voor het gehele land gelijk worden vastgesteld, bijzondere aandacht krijgen, terwijl prijzen, die van winkel tot winkel verschillen, enerzijds geen spectaculair effect beloven en anderzijds moeilijker te

beoordelen zijn. Wat dit betreft staan merkartikel-fabrikanten met vaste prijzen zeer spoedig in het zoeklicht. Hun prijzen- en margepolitiek kan nu eenmaal scherp worden waargenomen. Zij hebben er evenwel recht op, dat hun politiek *deskundig* beoordeeld wordt, *rekening houdend met de aan vaste prijzen noodzakelijk verbonden verstarring naar boven en naar beneden en tevens rekening*

houdend met de noodzaak prijsveranderingen in bepaalde prijsprongen uit te voeren. Zij mogen evenwel onzes inziens niet het slachtoffer worden van een juiste strijd tegen de asymmetrische verstarring, omdat in het algemeen de merkartikel-fabrikanten geen asymmetrische prijspolitiek voeren.

Amsterdam.

DR. W. J. V.D. WOESTIJNE.

De hausse in West-Europa

Het dezer dagen onder de titel „Economic expansion and its problems” verschenen jaarrapport van de Organisatie voor Europese Economische Samenwerking (O.E.E.S.) biedt een goede gelegenheid na te gaan waar op dit moment de sterke en waar de zwakke punten van de Europese economie gelegen zijn.

Het genoemde rapport is de neerslag van een periode van intense O.E.E.S.-activiteit. In de voorzomer krijgen de aangesloten landen en de geassocieerde leden — de Verenigde Staten en Canada — een uitgebreide questionnaire thuis gestuurd, waarin alle kernegevens van de economie moeten worden neergelegd. Dit laatste dient te geschieden zowel ten aanzien van het verleden alsook ten aanzien van de (nabije) toekomst. Het ingekomen materiaal wordt vervolgens door het secretariaat van de O.E.E.S. bestudeerd en aan de hand hiervan wordt de economische politiek van de deelnemende landen aan een kritisch onderzoek onderworpen. Dit geschiedt op de zgn. landenexamens, die in Parijs worden gehouden. Hier legt elk land tegenover de gezamenlijke leden verantwoording af voor het gevoerde economische beleid.

Uit dit onderzoek kunnen bepaalde aanbevelingen voortvloeien. Daarvoor is de medewerking nodig van het land tot wie ze gericht zijn, gegeven het intergouvernementele karakter van de Organisatie. De ervaring heeft echter wel geleerd dat dit veelal geen belangrijke hinderpaal vormt. Het is nu eenmaal niet prettig alleen te staan in een gezelschap van gelijkgezinde landen, die dagelijks op dit terrein op de nauwste wijze samenwerken. Daarbij komt nog dat het een goedwillende regering, die echter moeite in eigen land heeft haar maatregelen doorgevoerd te krijgen, vaak welkom is steun te ontvangen in de vorm van aanbevelingen van de Organisatie.

Het uit dit zeer breed opgezette onderzoek gewonnen inzicht wordt vervolgens neergelegd in het jaarrapport. Het is duidelijk dat hierdoor een uniek inzicht mogelijk wordt in de economische toestand en problematiek van West-Europa.

Het blijkt dat 1955 een nieuw jaar toevoegde aan een periode van „normale” expansie die in 1953 begon. Aldus gezien kan men de na-oorlogse economische ontwikkeling van Europa in drie tijdvakken verdelen. De tijd van 1945 tot de inval in Korea — medio 1950 — stond in het teken van het herstel van de oorlogsschade, de jaren daarna in dat van de plotselinge bewapeningsinspanning. Eerst in 1953 kon gesproken worden van een economie, die zich ontwikkelde onder minder buitengewone impulsen — waarmede het derde tijdvak, dat van de meer normale economische expansie, begonnen was.

Gemeten aan het bruto nationaal produkt was elk van deze drie jaren 5 pCt. beter dan het voorafgaande. De drijvende kracht daarbij is telkens een andere geweest.

De expansie begon met een consumptiestijging. Daarna was het de aanvulling van de voorraden, terwijl in de tweede helft van 1953 ook een aanzienlijke stijging van de uitvoer de effectieve vraag kwam vergroten. Sindsdien is de stimulans gekomen van de industriële investeringen en nogmaals van de consumptie, met name van de duurzame consumptiegoederen.

Van de aldus door de gestegen produktie geschapen „potentials for better living” na bijna vijftien jaren „austerity” is blijkens de cijfers een dankbaar gebruik gemaakt: de consumptie per hoofd steeg naar hoeveelheid gemeten in de afgelopen drie jaar met in totaal bijna 15 pCt. Belastingverlaging en loonsverhoging waren hieraan uiteraard niet vreemd. Het meest frappant was wel de ontwikkeling bij de duurzame consumptiegoederen; deze namen *per jaar* met 15 pCt. toe. Als men de huidige verhoudingen in de Verenigde Staten als maatgevend mag beschouwen voor de toekomstige samenstelling van de Westeuropese consumptie dan mag men in de sector van de duurzame consumptiegoederen zeker een voortzetting van deze sterkere groei verwachten.

Het pleit voor de sterkte van de Westeuropese economie dat ondanks deze forse stijging van het verbruik de investeringen niet tekort kwamen: ze vertoonden een jaarlijkse toeneming van 9 pCt.

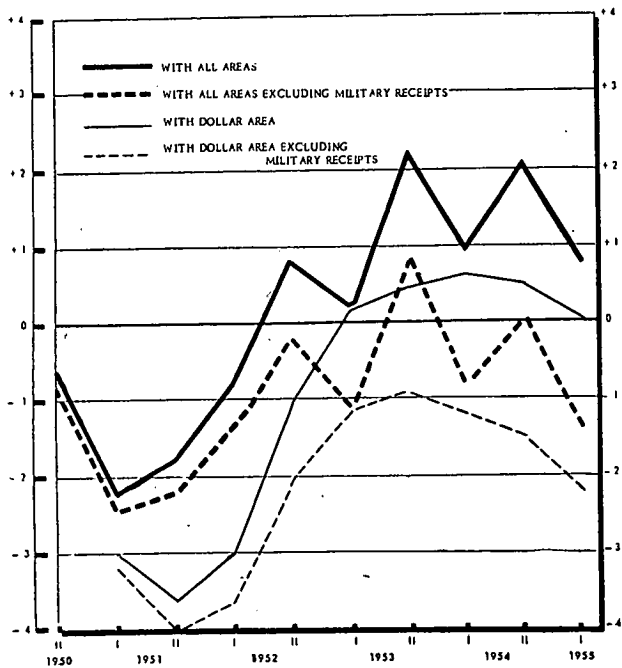
De uitbreiding van de produktie concentreerde zich vooral in de chemische en in de metaalnijverheid. De textielindustrie is een van de weinige takken van bedrijvigheid die tot zorgen aanleiding geeft, met name in Engeland, Frankrijk en Italië. Men ducht vooral de Japanse concurrentie. De landbouwproduktie is thans een derde hoger dan voor de oorlog. Hoezeer de produktiviteit daar is gestegen blijkt wel uit het feit dat de bezetting in de landbouw in de meeste landen lager is dan voor de oorlog.

De voortdurende produktiestijging heeft echter het karakter van de hausse geleidelijk veranderd. Aanvankelijk kon bij de expansie gebruik gemaakt worden van braakliggende produktiefactoren. De stagnatie, die zich in 1951 en 1952 voordeed, was er de oorzaak van, dat voor de daaropvolgende expansieperiode ongebruikte capaciteit en ongebruikte mankracht beschikbaar waren. De uitbreiding van de produktie ging dan ook gepaard met een stijging van de werkgelegenheid en ook van de arbeidstijd. Wat de arbeidstijd betreft staan Nederland en Duitsland aan de spits.

Het kenmerkende van de expansie in het afgelopen jaar is echter geweest dat de beschikbare marge geheel is opgebruikt. Hiermede stuiten we dan op het eerste van de twee hoofdproblemen waarmee Europa wordt geconfronteerd, te weten het vraagstuk van de afremming van de hausse. Het bereiken van de capaciteitsgrens noopt immers tot voorzichtigheid bij inkomenseisen en verlangens naar kortere werktijd. Het is dan ook be-

grijpelijk dat de O.E.E.S. waarschuwend de vinger heft en wijst op het belang van matiging bij inkomenseisen. Dat dit in voorzichtige bewoordingen geschiedt is te begrijpen; het betreft hier een politiek zeer netelig probleem! Bij dit alles is het uiteraard een sterk punt dat de produktiviteit in Europa nog steeds sterk stijgt; een jaarlijkse toeneming van 5 of 6 pCt. is geen uitzondering. Men krijgt bepaald de indruk dat het uitzonderlijk intensieve investeringsprogramma vruchten begint af te werpen. De produktiviteitsstijging in Europa ligt thans ook beduidend hoger dan die in de Verenigde Staten.

*Balance on current transactions of member countries
(billions of dollars)*



Het andere hoofdprobleem is van externe aard. Het tijdvak van gestage groei blijkt namelijk grosso modo gepaard te zijn gegaan met een voortdurende verslechtering van de betalingsbalans. Bijgaande grafiek uit het O.E.E.S.-rapport, die de gegevens op jaarbasis afbeeldt, toont dat er een trend is naar steeds grotere tekorten, indien men de bijzondere militaire dollarontvangsten buiten beschouwing laat. Deze ontvangsten van ruwweg \$ 2 mrd. per jaar bestaan uit betalingen ten behoeve van de Amerikaanse troepen in Europa, betalingen voor zgn. off-shore produktie, voor het aanleggen van gemeenschappelijke N.A.V.O.-verdedigingswerken e.d. Slechts dank zij deze bijzondere betalingen konden de tekorten veranderen in overschotten. Het is echter duidelijk dat dit een hoogst onzekere basis vormt voor de economische betrekkingen met Amerika. Hoe onzeker blijkt wel indien men bedenkt dat volgens mededelingen van Amerikaanse zijde deze buitengewone bestedingen in Europa beduidend zullen worden verminderd: over het fiscale jaar 1957/58 zal Europa uit dien hoofde in totaal \$ 800 à 1.000 mln. minder ontvangen dan thans.

In eerste instantie betekent dit dat Europa gedurende de eerstkomende jaren overschotten in de orde van grootte van deze vermindering zal moeten kweken. Verondersteld mag echter worden dat daartegenover staat dat voortaan een deel van de tot nu toe uit hoofde van het hulpprogramma aangeschafte goederen hetzij niet meer aangekocht zullen worden, hetzij betrokken zullen worden uit het niet-dollar gebied. Ook is in het

bovenstaande geen rekening gehouden met het feit dat de Amerikaanse bijdrage aan de opbouw van het N.A.V.O.-infrastructuurprogramma zal worden voortgezet.

Al zullen dus hierdoor de aan Europa gestelde eisen pro tanto geringer zijn, niettemin lijkt het nog ver verwijderd van een dollarevenwicht op normale basis.

Indien wij de ontwikkeling van dit normale dollarverkeer in ogenschouw nemen dan blijkt dit het tegendeel van een bevredigend beeld te geven. Hier is het tekort, op jaarbasis, opgelopen van \$ 1 mrd. tot \$ 2 mrd. en wel hoofdzakelijk door de sterk gestegen dollarimporten.

Het ligt voor de hand om dit laatste verschijnsel in verband te brengen met de toegenomen liberalisatie t.o.v. het dollar gebied¹⁾.

Hierin ligt echter niet de voornaamste verklaringsgrond. Het blijkt namelijk dat bij de belangrijkste Europese importlanden (de Schuman-landen, Engeland, Noorwegen en Zweden) de toename van de dollarinvoer van de eerste helft van 1954 op de eerste helft van 1955 voor 80 pCt. bestond uit een tiental grondstoffen als granen, non ferro metalen, kolen etc. Afgezien van de verhoogde graaninvoer, welke in verband stond met de slechte oogsten in Europa, is de verklaring gelegen in de sterk gestegen Europese vraag in verband met de expansie. Europa zelf kon daaraan niet meer geheel voldoen en het excedent moest uit Noord-Amerika worden betrokken. Dit gebied kon aan die vraag voldoen uit voorraden en doordat de produktiemogelijkheden daar groot zijn in vergelijking tot de relatief weinig omvangrijke Europese marginale vraag. Een soortgelijke gang van zaken vond spruit uit voorraadvorming en niet zozeer uit produktie-expansie.

Indien dus de Europese economie op volle toeren draait moet voor de additioneel benodigde invoer een beroep op Noord-Amerika worden gedaan. Op zichzelf behoeft dit niet tot bijzondere bezorgdheid aanleiding te geven als daar dan ook maar tegenover staat dat de Europese export voldoende dollars opbrengt. Hiervan is echter tot dusver niet veel terecht gekomen.

Terwijl in de drie jaren van expansie de Europese uitvoer naar niet-dollarlanden in totaal met ongeveer een vijfde toenam, lag de uitvoer naar Noord-Amerika — de voornaamste dollarbron — tot voor kort niet hoger dan in 1953.

De oorzaak van dit verschillend gedrag tussen de twee richtingen van de Europese uitvoer lag uiteraard in de Verenigde Staten, en wel in de recessie aldaar. De invoer uit de O.E.E.S.-landen lag in 1954 meer dan 10 pCt. lager dan in het voorafgaande jaar — bij een bruto nationaal produkt dat met 1 pCt. verminderd was. Het herstel van de Europese uitvoer naar de Verenigde Staten in de eerste helft van 1955 is nog niet bijzonder imposant geweest. Bij een bruto nationaal produkt dat 4 pCt. lag boven het peil van 1953 bevond de invoer uit de O.E.E.S.-landen zich nog 2 pCt. beneden het niveau van 1953. De tweede helft van het vorig jaar heeft echter een bevredigender beeld te zien gegeven, zodanig dat voor 1955 als geheel de invoer uit het O.E.E.S.-gebied t.o.v. 1953 bijna evenveel gestegen is als het bruto nationaal produkt.

Zijn daarmee de verhoudingen van 1953 ongeveer hersteld, het is duidelijk dat er meer nodig is. Daarbij bedenke men dat het dollartekort niet iets is van vandaag of gisteren. De Amerikaanse economie heeft blijkbaar

¹⁾ Deze nam, op basis van de import van 1953, toe van 44 pCt. in september 1954 tot 53 pCt. in januari 1956.

een hardnekkige neiging tot „voorlopen”²⁾ met als gevolg dollartekorten. Deze tekorten zijn in de loop der tijden op verschillende wijzen gefinancierd. In de twintiger jaren geschiedde dit door kapitaalbewegingen, in de dertiger jaren door Europese goudverscheppingen naar Amerika, daarna was de Amerikaanse hulp de sluitpost.

Van Amerikaanse kapitaalexporten valt alleen nog iets te verwachten voor zover men aldaar van mening zou zijn dat de winstkansen in Europa gunstiger zijn; goud valt er niet meer te missen en Europa kan niet verwachten permanent te worden gesteund. Bovendien zagen we reeds dat de Amerikanen een belangrijke verlaging van hun hulp hebben aangekondigd.

Daarbij komt nog dat wij niet ten eeuwigen dage kwantitatieve restricties op de dollarinvoer kunnen handhaven. Een toeneming van de invoer is van een verdergaande dollarliberalisatie zeker te verwachten.

De conclusie uit dit alles is dat de ontwikkeling van de Europese dollarexport in de komende jaren van kardinaal belang zal zijn, zodat deze dus al onze aandacht zal moeten hebben.

Samenvattend wordt Europa in de naaste toekomst dus gesteld tegenover twee belangrijke problemen, een intern en een extern.

De voortdurende expansie in de afgelopen jaren heeft veelal tot volledige bezetting geleid. De verdere expansieve krachten kunnen een evenwichtige ontwikkeling in gevaar brengen. Het vraagstuk van de afremming van de hausse is in vele landen thans acuut. De vraag rijst in welke sectoren — consumptie, investeringen, overheidsuitgaven — remmend moet worden opgetreden, in welke mate dit moet geschieden en welke middelen moeten worden gebruikt.

Extern dwingt met name de komende sterke vermindering van de buitengewone Amerikaanse overheidsuitgaven in Europa tot een zoeken van dollarevenwicht op normale basis.

Het interne en het externe probleem dienen zich tege-

²⁾ Wij gaan hier aan de oorzaken voorbij. Een recente interessante beschouwing op dit gebied verscheen in „De Economist” van januari 1956 van de hand van T. de Vries onder de titel: „De theorie van het comparatieve voordeel en het dollartekort”.

lijktijd aan. Men zal er goed aan doen ook bij de oplossing verband te leggen tussen beide vraagstukken. Dit betekent dus extra aandacht voor de ontwikkeling van de hausse om te voorkomen dat het dollarprobleem nog wordt gecompliceerd door algemene betalingsbalans tekorten. Het houdt ook een vingerwijzing in om bij een afremmen van de hausse de investeringen zoveel mogelijk te ontzien, teneinde ons concurrentievermogen op Amerikaanse en derde markten op peil te houden en te verbeteren.

Het is daarbij van belang dat de O.E.E.S. zich in de komende tijd intensief met deze gehele problematiek gaat bezighouden.

Men zal in het kader van de Organisatie van gedachten moeten wisselen of en zo ja welke maatregelen met betrekking tot de expansie moeten worden genomen. Men zal ook gebruik moeten maken van de in vele jaren van dagelijkse samenwerking opgebouwde sterke overredingskracht van de Organisatie om te bevorderen dat een land inderdaad maatregelen neemt als dat naar algemeen oordeel noodzakelijk is en om het nemen van voor anderen uitgesproken schadelijke maatregelen tegen te gaan.

Daarbij zal met het oog op het dollarprobleem een hoog investeringsniveau een centrale plaats moeten innemen. Een vermindering van de Amerikaanse handelsbarrières en een stimulering van de Amerikaanse kapitaalexport naar Europa zullen het noodzakelijk complement dienen te vormen op het Europese streven naar verhoging van de dollaruitvoer. Het is in dit verband van belang dat ook de Verenigde Staten via hun geassocieerd lidmaatschap van de O.E.E.S. nauw verbonden zijn met de Europese economische samenwerking.

Dit alles zal niet eenvoudig zijn en spectaculaire resultaten op korte termijn zijn niet te verwachten. Een geëquipeerd optreden t.a.v. de problematiek geschapen door de expansie en door het feit dat Europa onafhankelijk moet worden van buitengewone Amerikaanse steun kan echter veel bijdragen tot het vinden van de juiste oplossing.

³⁾ s-Gravenhage.

F. KUPERS.

De vrachtenmarkt in 1955

Indien men zich tot het schrijven van een overzicht van de vrachtenmarkt in 1955 zet, valt het accent onvermijdelijk op één enkele sector, die in feite het beeld gedurende het ganse afgelopen jaar heeft beheerst, t.w. het zeer omvangrijk transatlantisch kolenvervoer. De grote industriële bedrijvigheid, waardoor het brandstofverbruik sterk toenam enerzijds en de ontoereikende Europese kolenproductie anderzijds, waren oorzaak dat in toenemende mate op Amerika als leverancier een beroep moest en ook thans nog moet worden gedaan.

Het was vooral Engeland, bakermat van de mijnbouw, welks kolenuitvoer opnieuw een scherpe daling te zien gaf. Hoe aanzienlijk de uitvoer van kolen uit Engeland is teruggelopen, blijkt eerst recht duidelijk, indien men de export in 1913 vergelijkt met die in het afgelopen jaar. In 1913 toch werd 73,4 mln. ton geëxporteerd. Gedurende het tijdvak 1 januari-30 september 1955 exporteerde Engeland slechts 8,7 mln. ton. De wereldexport van kolen, inclusief voor bunkerdoeleinden geleverde kolen, had in 1913 een omvang van 171 mln. ton; in 1937 was de wereldexport tot 142 mln. ton gedaald. Englands

aandeel in deze uitvoer bedroeg toen echter nog slechts rond 40,5 mln. ton. Bedenkt men voorts dat de kolenproductie in Engeland in 1955, vergeleken met het jaar tevoren, wederom met 2 mln. ton terugliep en met 222 mln. ton (1913 = 287,4 mln. ton) — minder dan de helft der Amerikaanse productie — een nieuw laagtepunt bereikte en een invoer van rond 11 mln. ton noodzakelijk maakte, dan is het duidelijk dat de mogelijkheden van emplooi in de algemene vrachtenmarkt grondig zijn gewijzigd.

Weleer toch, en dit vormde in het begin dezer eeuw veelal de basis voor nieuwe rederijbedrijven die vaak met financiële steun der scheepswerven in staat werden gesteld met beperkte eigen middelen één of meer schepen aan te schaffen en de opgevaren winst dank zij een veel soepeler fiscaal beleid in het bedrijf te houden, vormden kolen op de uitgaande en graan of erts op de thuisreis de traditionele „round trip”. Uitgaande kolenvrachten van Engeland zijn thans moeilijk te krijgen en graan van Argentinië, vroeger overvloedig, wordt thans slechts op beperkte schaal geëxporteerd. Englands rol als expor-

teur op grote schaal van kolen is overgenomen door Amerika, waar de produktie verleden jaar tot rond 460 mln. ton steeg.

De voortdurende vraag naar ruimte voor het vervoer van Amerikaanse kolen — tal van schepen werden zowel voor achtereenvolgende reizen gedurende een aantal jaren als op timecharter bevracht — deed niet slechts de vrachten van ca. 55/- in het begin van het jaar tot 72/- per ton, basis Hampton Roads/Antwerpen-Rotterdam-Amsterdam, in het najaar, toen de kolenvrachten het hoogste punt bereikten, oplopen, maar ontrok een aanzienlijke tonnage aan de markt zodat, wilden bevrachters de benodigde ruimte bemachtigen, ook in de overige afdelingen belangrijk hoger vrachten konden worden bedongen. Weliswaar waren graanverscheppingen dank zij de zoveel gunstiger oogsten verleden jaar minder omvangrijk, maar de vraag naar ruimte voor het vervoer van erts en, zij het in mindere mate, schrootladingen vormden een voldoende tegenwicht.

Steun werd eveneens aan de markt verleend door de noodzaak, waarvoor verschillende lijnrederijen — met name die welke de vaart op West-Afrika onderhouden — zich geplaatst zagen om de eigen tonnage met die van derden aan te vullen. Ofschoon, zoals reeds vermeld, de omvang der graanverscheppingen bij die van 1954 ten achter bleef, was er geregeld vraag naar ruimte van Noord-Amerika, de St. Lawrence en de Gulf. Graanbevrachters, die uiteraard met de Amerikaanse kolenexporteurs moesten concurreren, maakten gebruik van iedere tijdelijke periode van geringer activiteit in de kolensector om hun behoeften te dekken. Vermelding dient in dit verband de verbouwing van een aantal oudere tankschepen, die bij de geldende lage tankvrachten niet zonder verlies konden varen en voor het vervoer van graan resp. erts werden ingericht. De mogelijkheden wat betreft emplooi voor deze schepen van groter laadvermogen waren nochtans beperkt, terwijl ook slechts ladingen naar die loshavens geaccepteerd konden worden waar men beschikt over outillage voor de lossing van gestort graan. De door deze schepen bedongen vrachten waren dan ook lager dan die welke voor normale vrachtschepen werden betaald. Niettemin boden zij de betreffende rederijen lonende emplooi mogelijkheden, zulks in tegenstelling tot de tankvrachtenmarkt. Het is overigens niet onmogelijk dat de reders die tot deze vrij kostbare verbouwing overgingen hun besluit achteraf, toen de tankvrachten aanzienlijk stegen, hebben betreurd.

In tegenstelling tot het jaar tevoren, toen Engeland gedurende de eerste tien maanden meer dan 350.000 ton suiker uit Cuba importeerde, daalde de invoer gedurende het overeenkomstige tijdvak in 1955 tot slechts 92.000 ton. Groter export naar andere landen, o.a. Japan en Frankrijk, bood echter voldoende compensatie en Cuba's totale uitvoer van suiker was dan ook praktisch gelijk aan die van 1954. De activiteit op de Laplata-markt was teleurstellend; het waren voornamelijk Duitse en Poolse bevrachters die deze markt voor volkomen stagnatie behoedden. De Middellandse Zee-sector had onder onvoldoend aanbod van ruimte te lijden, hetgeen zich in hoger vrachten weerspiegelde.

Was het verleden jaar de kolenuitvoer van Amerika, die tot een aanzienlijke stijging der vrachten in de algemene vrachtvaart leidde, de verwachting dat de gunstige stemming zich althans gedurende de eerstvolgende maanden zal handhaven lijkt gewettigd nu de vraag naar ruimte voor kolenvervoer onverminderd aanhoudt. O.a. werden sedert begin januari door een tweetal Noorse rederijen

contracten voor een duur van drie jaren, basis Hampton Roads/Antwerpen-Rotterdam-Amsterdam, tegen resp. 50/- en 50/9 per ton en werd door een Israëliësche rederij een vierjarig contract tegen 47/6 per ton gesloten. Waar deze reizen reeds bij een vracht van ca. 35/- per ton lonend zijn, behoeft het geen betoog dat deze contracten een alleszins redelijke winst laten. Op reisbasis werd februari-tonnage naar dezelfde loshavens tegen 71/-; optie Noordfranse havens tegen 79/- bevracht.

Hoe de verdere gang van zaken, met name gedurende het tweede halfjaar, zal zijn dient te worden afgewacht. Nemen de graanverscheppingen dit jaar toe — de oogsten geven hier de doorslag — dan mag dit jaar op een voortdurend vaste markt worden gerekend. Wat de totale omvang der kolenverscheppingen betreft moet worden afgewacht, of de huidige industriële bedrijvigheid gehandhaafd blijft. Zou een lichte terugslag volgen — de automobiëlandustrie, groot verbruikster van staal, houdt reeds rekening met een dalende omzet — dan zal zich zulks in het totaal der uit Amerika aan te voeren kolen weerspiegelen. Engeland zal voorts dit jaar minder kolen dan in 1954 invoeren, terwijl het aanzienlijk aantal bevrachtingen voor achtereenvolgende reizen gedurende een reeks van jaren dan wel op timecharter-basis de vraag naar ruimte voor reischarterers ongetwijfeld zal doen verminderen.

De gunstige stemming op de vrachtenmarkt gedurende het afgelopen jaar weerspiegelt zich in de — op blz. 204 afgedrukte — maandelijks door de Engelse Kamer voor de Scheepvaart gepubliceerde indexcijfers der sterlingvrachtenende hoogste en laagste vrachten, welke in 1954/55 in de voornaamste verscheppingscentra werden betaald.

Ofschoon de ongunstige factoren welke latent aanwezig zijn zich bij het thans geldend vrachtenpeil uiteraard in mindere mate doen gelden valt nochtans te vrezen dat zij bij een hernieuwde terugslag de bedrijfsuitkomsten in nadelige zin zullen beïnvloeden. Allereerst dient in dit verband nog eens te worden gewezen op het toenemend euvel der zgn. „flags of convenience”. Het zijn vooral Amerikaanse en Griekse rederijen die haar schepen doen registreren onder de vlag van Panama, Liberia dan wel Honduras teneinde te profiteren van de minder stringente sociale voorzieningen en de zoveel gunstiger fiscale retributies. Deze rederijen kunnen de door haar opgevoerde winsten vrijwel integraal benutten voor vlootuitbreiding resp. vernieuwing, waardoor zij een nauwelijks te overschatten voorsprong hebben op die rederijen welke haar schepen — principieel — onder de nationale vlag exploiteren. Bij herhaling is op deze wantoestand — de uitdrukking is waarlijk niet te sterk — gewezen. Het is overigens gemakkelijker het euvel te signaleren dan hiervoor een afdoende remedie te vinden.

Een zelfde bezwaar geldt voor de door Amerika toegepaste zgn. „fifty/fifty rule”, op grond waarvan lading welke door de Verenigde Staten aan derden wordt geschonken dan wel met speciale faciliteiten geleverd, voor de helft met schepen onder Amerikaanse vlag naar de haven van bestemming moet worden vervoerd. Washington weigert vooralsnog, met een beroep op het dalend aandeel van Amerika's koopvaardijvloot in het vervoer van Amerika en onder verwijzing naar de zoveel hogere exploitatiekosten onder Amerikaanse vlag, dit voorschrift te herzien dan wel te verzachten.

Langdurig oponthoud in tal van havens door onvoldoende outillage en herhaalde arbeidsconflicten — bij het schrijven van dit overzicht hebben de havenarbeiders in 53 Australische havens het werk neergelegd waardoor

Indexcijfers der sterlingvrachten

(1952 = 100)

	1952	1953	1954	1955
januari	146,4	79,3	71,9	115,1
februari	140,6	80,0	77,6	119,8
maart	122,4	83,2	77,4	113,7
april	108,4	86,5	75,8	110,2
mei	106,8	82,2	77,4	122,6
juni	91,2	73,8	77,6	128,0
juli	73,5	75,8	79,7	130,0
augustus	71,2	73,9	80,1	129,9
september	76,3	73,9	90,6	138,1
oktober	84,9	77,5	99,5	148,9
november	88,0	73,8	110,4	135,5
december	83,7	71,5	115,5	140,1
jaargemiddelde	110,6	77,5	86,1	127,6

Hoogste en laagste vrachten

	1954		1955	
	hoogste	laagste	hoogste	laagste
Kolen				
Hampton Roads/Antw.-Rotterdam	51/—	27/—	72/—	43/—
Hampton Roads/Westkust Italië	57/6	36/—	77/6	50/—
Cardiff/West-Italië	30/—	19/6	42/—	26/—
Rotterdam/West-Italië	25/9	17/6	31/—	22/3
Hampton Roads/Japan	\$ 12,25	\$ 9,—	\$ 18,—	\$ 11,75
Graan				
West-Australië/Ver. Kon., gestorte tarwe ex silo	115/—	57/6	175/—	85/—
St. Lawrence/Ver. Kon.	75/—	41/—	92/6	57/6
Noord-China/Antwerpen-Hamburg, gemengde granen, vrij laden en lossen	120/—	65/—	190/—	127/6
Laplata rivier/Antw.-Hamburg, zwaar graan	117/6	61/6	125/—	37/—
Laplata rivier/Ver. Kon., zwaar graan	115/—	67/—	140/—	82/6
Laplata rivier/Polen, zwaar graan	125/—	75/—	105/9	90/—
Gulf/Ver. Kon.	85/—	50/—	105/—	77/6
Gulf/Japan	\$ 14,25	\$ 10,—	\$ 22,—	\$ 13,85
Noord Pacific/Ver. Kon., tarwe	110/—	53/—	145/—	100/—
Noord Pacific/Japan, tarwe	\$ 12,25	\$ 5,55	\$ 13,50	\$ 9,—
Erts				
Huelva/Ver. Kon., pyriet	50/—	33/6	49/6	44/—
Bona/Ver. Kon.	32/6	23/6	40/—	31/6
Victoria (Brazilië)/Ver. Kon.	49/6	49/—	75/—	62/6
Victoria (Brazilië)/Noord-Amerika, vrij laden en lossen	\$ 6,25	\$ 4,50	\$ 7,25	\$ 4,75
Marmagoa/Continent, vrij laden en lossen	78/6	48/6	105/—	77/4½
Marmagoa/Japan, vrij laden en lossen	\$ 8,30	\$ 6,85	\$ 14,85	\$ 10,90
Suiker in balen				
Durban/Ver. Kon., gestort	95/—	62/6	127/6	82/6
Cuba/Ver. Kon.	67/6	60/—	126/3	110/—
Mauritius/Ver. Kon.	100/—	62/6	125/—	80/—
Queensland/Ver. Kon.	150/—	100/—	181/3	115/—
Cuba/Japan, vrij laden en lossen	\$ 17,50	\$ 11,50	\$ 22,75	\$ 14,60
Hout				
Noord Pacific/Ver. Kon., vrij laden en lossen	\$ 20,—	\$ 9,75	\$ 25,—	\$ 16,50
Oost-Canada/Ver. Kon., mijnhout per vadem	215/—	177/6	360/—	235/—
Kunstmest				
Casablanca/Ver. Kon., fosfaat	40/—	25/—	40/—	34/6
Casablanca/Zuid-Afrika	53/6	34/6	86/—	70/—
Hamburg/Japan, potas	\$ 11,80	\$ 9,75	\$ 16,50	\$ 11,75

meer dan 100 buitenlandse schepen worden opgehouden — beïnvloeden de reisduur in ongunstige zin. De nog voortdurend stijgende exploitatiekosten baren eveneens zorg. De heer W. C. Warwick, president-commissaris der Houlder Lines Ltd., gaf dezer dagen het navolgend antwoord op de vraag „where the money goes”. Het werpt een schril licht op de zozeer gestegen exploitatiekosten en het uiterst matig rendement op het in de onderneming, zelfs in een jaar van stijgende winst, geïnvesteerde kapitaal:

	£	s.	d.
bunkers	2	11½	
gages	2	2	
haven- en exploitatiekosten	8	8½	
belasting, afschrijvingen en reserve voor vlootvernieuwing	5	7	
dividend		7	
	£ 1.	0.	0

Het zijn deze minder gunstige factoren die bij een beoordeling der vooruitzichten voor de algemene vracht-

vaart niet uit het oog mogen worden verloren en waarop het goed is juist in deze tijd van gunstige conjunctuur, wanneer men maar al te zeer geneigd is de kwade kansen te negeren, de aandacht nog eens te vestigen.

Rotterdam.

C. VERMEY.

NATIONALE NOTITIES

De les van „De Twaalf Provinciën”

Dezer dagen verscheen in de kranten het bericht, dat de leiding van het zgn. middenstandswaarenhuis te Rotterdam zich genoodzaakt heeft gezien om na een exploitatie van nog geen half jaar tot een drastische reorganisatie over te gaan. De eerste fase van dit ongetwijfeld bijzonder interessante experiment op het gebied van de detailhandel heeft hiermede een weinig gelukkige afsluiting gevonden.

Zoals bekend, was het de opzet om onder één dak een groot aantal middenstandszaken te verenigen en hierdoor een geheel tot stand te brengen, dat als een waarenhuis zou kunnen worden aangemerkt. De bedrijfsresultaten van de verschillende deelnemers zijn ons uiteraard niet bekend, maar uit het feit van de reorganisatie mag ongetwijfeld worden afgeleid, dat de uitkomsten in grote lijnen niet aan de verwachtingen hebben beantwoord.

De combinatie van verkooppunten heeft blijkbaar op het publiek niet die aantrekkingskracht kunnen uitoefenen, die nodig was om tot bevredigende resultaten te komen.

Ervan uitgaande, dat „De Twaalf Provinciën” er niet in geslaagd is om op langere termijn een voldoende aantal klanten aan te trekken, rijst de vraag wat hiervan de oorzaken zouden kunnen zijn.

Naar onze mening moet de hoofdoorzaak worden gezocht in de samenstelling van de verkooppunten. Bij het aantrekken van de deelnemers heeft men het blijkbaar niet nodig geoordeeld om een selectie toe te passen in die zin, dat gestreefd is naar een geheel, dat voor het publiek attractief moest worden geacht. Daarenboven was de ruimtelijke indeling althans voor de consument volkomen willekeurig. De onderscheidene branches waren niet systematisch samengebracht. Zo trof men naast een slager een zaak in bijouterieën aan, terwijl enkele schiettenten en behendigheids spelen tussen de winkels een plaats hadden gevonden.

Met dit beeld voor ogen is het verschil met de waarenhuizen evident. Het door „De Twaalf Provinciën” toegepaste verhuursysteem is ontoereikend gebleken om een geordende en rustige koopsfeer in het „waarenhuis” tot stand te brengen. Het samenstel van verkoopplaatsen heeft niet beantwoord aan de koopgewoonten van de consument en is ook niet in staat gebleken om deze koopgewoonten te wijzigen.

Eens temeer is naar onze mening dan ook uit dit experiment gebleken, dat een adequaat distributie-apparaat alleen dan tot stand kan komen wanneer het verkoop-apparaat zo goed mogelijk wordt aangepast aan de wensen van het publiek. Een betrekkelijk willekeurig aantal winkels laat zich nu eenmaal niet tot een harmonisch geheel samenvoegen.

Het uitgangspunt om met behoud van de zelfstandigheid der samenstellende delen een waarenhuis te verwezenlijken lijkt onder bepaalde omstandigheden aantrekkelijk, maar zal eerst dan een succes kunnen worden, indien de deelnemers door een deskundige selectie tot een verantwoord geheel kunnen worden gebracht.

*s-Gravenhage.

Dr. A. W. LUIJCKX.

INTERNATIONALE NOTITIES

De Amerikaanse conjunctuur in het vierde kwartaal van 1955

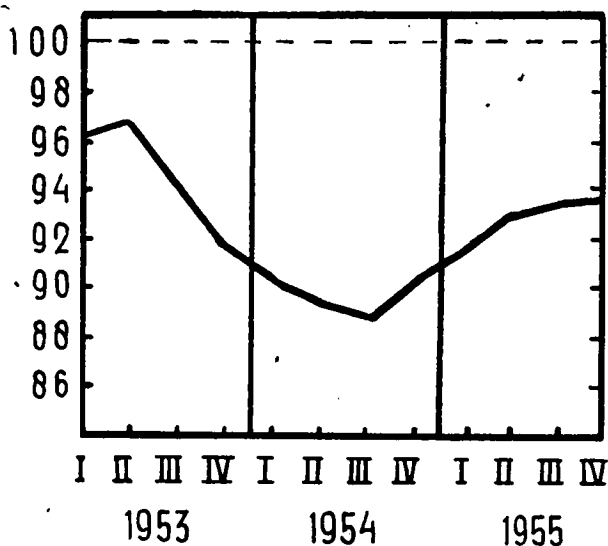
In het vierde kwartaal van het afgelopen jaar vertoonde de hoogconjunctuur in de Verenigde Staten, welke in het derde kwartaal reeds zeer aanmerkelijk aan intensiteit inboette, een verdere afvlakking.

Het bruto-nationaal produkt steeg, op jaarbasis, met \$ 5,8 mrd., tegenover een toeneming van \$ 6,7 mrd. in het derde en van \$ 9,5 mrd. in het tweede kwartaal. De stijging van het bruto-nationaal produkt beperkte zich in dit kwartaal voorts in hoofdzaak tot één sector van het economisch leven, nl. de voorraadvorming van het bedrijfsleven. Wat het laatste betreft, is de situatie dus analoog aan die bij de aanvang van de hausse in het vierde kwartaal van 1954, toen de expansie zich eveneens voornamelijk op de sector der voorraadinvesteringen concentreerde.

Er is echter één essentieel verschil. Destijds kreeg de voorraadmutatie haar beslag door middel van een toenemende produktie, welke op haar beurt de stoot vormde tot een geleidelijke expansie van een groot aantal sectoren van het economisch leven. Thans is zij echter voor een belangrijk deel het gevolg van een beneden de verwachting gebleven afzet en draagt in zoverre een *onvrijwillig* karakter. Doordat de voorraden in verhouding tot de omzetten in het algemeen nog steeds niet groot zijn, behoeft deze onvrijwillige voorraadvorming nog niet tevens een *ongewenste* voorraadvorming te betekenen en tot een onmiddellijke inkrimping van de produktie te leiden. Voor één — zeer belangrijke — bedrijfstak, nl. de automobiellindustrie, is dit echter reeds wel het geval gebleken. Volgens de laatste berichten vinden nl. thans in de Verenigde Staten, ter verkleining van de handelsvoorraden, in vrijwel alle automobielfabrieken niet onaanzienlijke produktie-inkrimpingen plaats. Duidelijk is in elk geval dat onder de gegeven constellatie een *produktie-uitbreiding* van enige betekenis voorlopig niet in de lijn der verwachtingen ligt.

De recente conjuncturele ontwikkeling is weergegeven in de onderstaande figuur, waarin het verloop van de procentuele verhouding tussen het werkelijke en het maximaal mogelijke bruto-nationaal produkt in beeld is gebracht. Onder het maximaal mogelijke bruto-nationaal

Bruto-nationaal produkt in pCt. van zijn maximaal mogelijke waarde



produkt is hier te verstaan het bruto-nationaal produkt dat verkregen zou worden, indien alle beschikbare arbeidskrachten gedurende de gehele periode 41 uren per week zouden werken.

Uit deze figuur blijkt dat de jongste hausse in de Verenigde Staten, waarvan de betekenis in het algemeen, wellicht mede door politieke invloeden, sterk is overschat, in het vierde kwartaal praktisch tot een eind kwam. In dit kwartaal trad immers nauwelijks enige verbetering van de conjunctuur in; zij stabiliseerde zich ongeveer op het in het derde kwartaal bereikte peil. In de werkloosheid kwam dan ook geen vermindering. Het aantal volledig werklozen bedroeg in het vierde kwartaal gemiddeld 2,32 mln. of 3,5 pCt. van de beroepsbevolking, terwijl het werkloosheidscijfer in het vorige kwartaal 2,29 mln. of 3,4 pCt. van de beroepsbevolking bedroeg.

Met het beschikbaar komen van de cijfers over het vierde kwartaal van het afgelopen jaar, wordt het mogelijk het conjuncturele beeld van het jaar 1955 als geheel te overzien. Het bruto-nationaal produkt bedroeg in dit jaar \$ 387,3 mrd., tegenover \$ 360,5 mrd. in 1954 en \$ 364,5 mrd. in 1953. De bezettingsgraad van het Amerikaanse „produktie-apparaat” in de ruimste zin, gedefinieerd als de procentuele verhouding tussen werkelijk en maximaal mogelijk bruto-nationaal produkt, bedroeg in 1955 ca. 93 pCt., en lag daarmee weliswaar duidelijk hoger dan die van 1954 (ca. 90 pCt.), doch anderszids nog aanmerkelijk beneden die van 1953 (ca. 95 pCt.). In overeenstemming hiermede bevond de gemiddelde werkloosheid zich in 1955 met 2,65 mln. of 4,0 pCt. van de beroepsbevolking tussen die van 1954 met 3,23 mln. of 5,0 pCt. en die van 1953 met 1,60 mln. of 2,5 pCt. van de beroepsbevolking.

N.E.I.

R. IWEMA.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Op de Nederlandse geldmarkt doet zich momenteel een stille revolutie voor. In het middelpunt hiervan staat De Nederlandsche Bank, die het afkomen van liquiditeiten uit het bankwezen thans zozeer ter harte gaat, dat zij hiervoor relatief grote concessies t.a.v. de rentevoet over heeft. Gedurende de verslagweek accepteerde zij biedingen op 5 jaars-schatkistbiljetten tegen een disconto van $2\frac{1}{4}$ pCt. per jaar (overeenkomende met een rente van bijna $2\frac{1}{2}$ pCt.), d.i. $\frac{1}{4}$ pCt. hoger dan het door haar van 19 januari - 7 februari jl. bij biedingen op dit papier aanvaarde disconto van 2 pCt. en $\frac{1}{2}$ pCt. hoger dan het tot 19 december 1955 geldende afgifte-disconto van $1\frac{3}{4}$ pCt. voor deze termijn bij de Agent.

Voorts vroeg de Centrale Bank biedingen op jaarspromessen. Naar verluidt zou zij hierop binnengekomen offertes à $1\frac{1}{2}$ pCt. disconto alleen daarom hebben afgewezen, omdat de gevraagde bedragen van te geringe omvang waren. Bedenkt men, dat het officiële afgifte-disconto voor deze termijn tot dusverre 1 pCt. p.j. bedroeg — tegen welk percentage echter reeds maanden lang geen kopers kwamen opdagen — dan is ook de rentestijging voor dit papier relatief niet voor de poes.

Mede i.v.m. het feit, dat het renteniveau op de open geldmarkt praktisch geheel wordt bepaald door de rentetarieven van de officiële verkoper van nieuw schatkist-

papier — sinds 19 december 1955 De Nederlandsche Bank — betekent de huidige ontwikkeling, dat de goedkoop-geldpolitiek ter geldmarkt hier te lande stukje voor beetje wordt geofferd op het altaar van een met groter kracht gevoerde restrictieve monetaire politiek. -

De kapitaalmarkt.

Een marktconstellatie uit de goede oude tijd van vóór september 1955 keerde op de Amsterdamse aandelenmarkt terug, toen in Washington de kogel door de kerk was in de vorm van een herkandidatuur van President Eisenhower. Ofschoon in Wallstreet de stijging deze week door winstnemingen nog slechts matig was, voor het Amsterdamse hoofdfonds Koninklijke veroorzaakt een zuchtje in New York al spoedig een stevige bries op het Damrak, zodat dit fonds i. v. m. aanzienlijke arbitragevraag plotseling tot een nieuw hoogterecord steeg. Een andere reden van de koersstijging der Nederlandse „internationals” te Amsterdam vormde de publikatie van de voornaamste jaarcijfers van Unilever, die een uitstekende indruk maakten. Een uitzondering op de gunstige beurstemming vormden eigenlijk alleen de Indonesische fondsen, vnl. tengevolge van de opschorting van de uitloting der lening 1935, waarin velen een voorbode zagen van verdere contractbreuken door dit land.

Op de obligatiemarkt werd de stormloop naar de beurs met converteerbare-obligatie-emissies door weer nieuwe ondernemingen voortgezet. Ketjen annonceerde een 4 pCt. lening van dit type, groot f. 12 mln.

De ter gelegenheid van de discontoverhoging van 7 februari ingetrokken obligatie-uitgifte der Bank voor Nederlandsche Gemeenten werd gedurende de verslagweek tegen iets gunstiger condities opnieuw aangeboden; de emissiekoers bedraagt thans 99½ pCt! (i. p. v. 100 pCt.), de gemiddelde looptijd 20 jaar, tegen oorspronkelijk 25 jaar. De geringe omvang van de wijziging, die op de markt voor niet-risicodragend kapitaal door de discontoverhoging is opgetreden wordt ook door andere cijfers bevestigd. Zo gaf de Nederlandse Scheepsverband Mij. 3¾ pCt. pandbrieven à 99¾ pCt. uit. Een dochtermaatschappij van Philips leende onderhands tegen een rentevoet van 3¾ pCt., enkele Nederlandse vestigingen van buitenlandse petroleummaatschappijen tegen 4¼ pCt. p.j., alles bij een gemiddelde looptijd van ca. 20 jaar.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	17 febr. 1956	24 febr. 1956	2 mrt. 1956
Algemeen	206,2	209,1	215,8	
Internat. concerns	265,5	270,4	283,8	
Industrie	158,7	161,5	163,6	
Scheepvaart	159,9	161,7	163,6	
Banken	157,2	155,1	157,3	
Indon. aand.	138,1	137,4	134,7	
Aandelen				
Kon. Petroleum	637	647½	678½	
Unilever	329½	339½	367	
Philips	320	327½	338	
A.K.U.	312	314	324	
Kon. N. Hoogovens	291	300	310	
Van Gelder Zn.	265½	267½	273½	
H.A.L.	204½	205½	200½	
Amsterd. Rubber	109	109½	102	
H.V.A.	130	130	127½	
Staatsfondsen				
2½ pCt. N.W.S.	78½	79½	79½	
3-3½ pCt. 1947	98½	99	98½	
3 pCt. Grootboek 1946	96½	96½	96½	
3 pCt. Dollarlening	95½	96½	96½	
Diverse obligaties				
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	100%	100%	100%	
3½ pCt. Bk. v. Ned. Gem. 1954 II/III	96%	96%	96%	
3½ pCt. Philips 1948	101½	101½	102	
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	101½	100%	100%	
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank	95½	95	95	

J. C. BREZET.

STATISTIEKEN

IN- EN UITVOER VAN NEDERLAND 1)

(waarde in miljoenen guldens)

januari

	Invoer	Uitvoer	Invoersaldo	Dekkingspercentage
1938	122	84	38	69
1953	756	715	41	95
1954	849	768	81	90
1955	1.053	789	264	75
1956	1.154	937	217	81

1) Bron C.B.S.

PRODUKTIE-INDEXCIJFERS

(1949 = 100)

Omschrijving	Jaarge-middelde		1954			1955		
	1953	1954	sept.	okt.	nov.	okt.	nov.	dec.
Aantal arbeidsdagen in de betrokken maand 1) ..	23½	23½	24	23½	24	23½	24	23½
Algemene indexcijfers van de nijverheid 2)								
Algemene produktie-index	127	141	147	149	125	158	160	156
Gemiddelde dagproduktie 3)	127	141	144	149	149	158	157	156
Indexcijfers per bedrijfs-klasse:								
Bouwmaterialen en aardewerk	121	129	146	131	119	141	133	126
Chemische nijverheid (excl. aardolieprodukten)	130	143	145	147	151	155	159	154
Leder- en rubber-nijverheid	111	120	125	126	124	130	130	128
Mijnbouw	108	108	113	114	110	111	109	112
Metaalnijverheid	137	165	174	171	175	188	188	184
Papierindustrie	142	156	158	162	159	161	183	165
Textielnijverheid	129	138	144	141	147	149	151	150
Gas, electriciteit en water	140	155	151	164	170	177	182	195
Voedings- en genot-middelenindustrie ..	119	123	127	136	143	145	149	138

1) Onder arbeidsdagen worden verstaan alle dagen, met uitzondering van de Zondagen, Nieuwjaarsdag, 2e Paasdag, Hemelvaartsdag, 2e Pinksterdag en de beide Kerstdagen. Zaterdagen zijn als halve dagen geteld.

2) Excl. bouwrijverheid.

3) Berekend door het algemeen indexcijfer te delen door het verhoudingsgetal van het aantal arbeidsdagen in de betrokken maand en het gemiddelde aantal arbeidsdagen 23½ in 1949.

4) Bevrijdingsdag is als vrije dag berekend.

INTERIM-INDEXCIJFERS VAN GROOTHANDELSPRIJZEN

IN NEDERLAND 1) 2)

1948 = 100	1954	aug. 1955	sept. 1955	okt. 1955	nov. 1955	dec. 1955
Voedingsmiddelen:						
plantaardige	136	117	119	118	117	122
dierlijke	113	112	121	124	123	121
totaal	124	114	120	121	120	121
Grondstoffen voor:						
houtwaren	150	164	162	161	159	160
chem. produkten	119	121	120	121	121	123
textielwaren	143	132	128	128	128	129
leer en leerwaren	122	111	111	113	116	117
metaalwaren	140	159	160	162	162	164
papier	115	121	121	121	120	120
hulpstoffen	179	187	190	190	191	191
totaal	155	161	162	162	163	164
Afgewerkte produkten:						
glas aardewerk enz. ...	155	158	159	159	159	159
houtwaren	106	116	116	116	116	116
chem. produkten	122	124	124	125	125	125
textielwaren	135	140	131	131	131	131
leer- en rubberwaren ..	133	136	137	137	137	137
papierwaren	140	150	150	150	150	150
metaalwaren	138	149	150	150	151	151
gefabriceerde voedings- en genotmiddelen ..	134	132	131	131	131	131
overige produkten	148	153	149	148	147	149
totaal	134	137	135	135	135	135
Algemeen indexcijfer	136	136	136	137	137	137

1) Ontleend aan het Statistisch Bulletin van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

2) De wegingscoëfficiënten zijn vastgesteld overeenkomstig de verhoudingen in 1948.

GROTE CHEMISCH-PHARMACEUTISCHE FABRIEK

zetel te Amsterdam

zoekt ter plaatsing op haar secretariaat

Mr in de rechten

met enige jaren juridische praktijk en bij voorkeur met interesse voor fiscaal recht.

Eigenhandig geschreven sollicitaties met pasfoto te richten aan directie Nedchem, Postbus C 411, Amsterdam.

De overige
personeels-
annonces
treft u aan
op pagina
190 en 208

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN

f 30.000.000.— 3½ pCt. 30-jarige Obligaties 1956

Grootte der stukken: nominaal f 1000.— en f 500.—

Ondergetekende bericht, dat de inschrijving op bovengenoemde uitgifte zal zijn opengesteld op

VRIJDAG 9 MAART 1956

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur

TOT DE KOERS VAN 99½ pCt.

bij de kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voorzover in genoemde plaatsen gevestigd, van:

**Rotterdamsche Bank N.V.
De Twentsche Bank N.V.
Amsterdamsche Bank N.V.
Heldring & Pierson
Incasso-Bank N.V.
Lippmann, Rosenthal & Co.
R. Mees & Zoonen
Nationale Handelsbank N.V.
Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.
H. Oyens & Zonen N.V.
Pierson & Co.
Hope & Co.**

alsmede **ten kantore der Vennootschap**

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 2 Maart 1956.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten, alsmede, in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag, zijn bij bovenstaande inschrijvingskantoren verkrijgbaar.

's-Gravenhage, 2 Maart 1956.

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.



STALEN KANTOOR MEUBELEN

Het Landbouw-Economisch Instituut, afdeling Streek-
onderzoek, vraagt een academisch gevormde

ECONOOM

met opleiding in de sociale richting.

Sollicitanten moeten belangstelling hebben voor agrarisch-sociale vraagstukken en voor de landbouw in het algemeen.

Brieven naar Van Stolkweg 29, Scheveningen.

De KLM

vraagt voor de leiding van haar stafdienst, belast met de

CENTRALE BEDRIJFSPLANNING

alsmede met de

COORDINATIE VAN DE PLANNING

IN DE BEDRIJFSONDERDELEN

ACADEMISCH GEVORMDE FUNCTIONARIS,

die in staat moet zijn een belangrijke
bijdrage te leveren tot de beleidsvorming
op het hoogste niveau.

Na gebleken geschiktheid zal genoemde
functionaris de positie van
ONDERDIRECTEUR kunnen verkrijgen.

Gezocht wordt een academicus met een
goede economische en/of technische
scholing (doctoraal examen economie
c.q. ingenieursdiploma Delft), die be-
schikt over een ruime en veelzijdige
ervaring op het gebied van planning
in grote ondernemingen.

Bekendheid met de burgerluchtvaart
en met moderne opvattingen omtrent
de economische planning strekt tot
aanbeveling. Internationale ervaring ge-
wens. Leeftijd 35-45 jaar.



*Sollicitaties aan Dienst Personeelszaken Nederland,
Postbus 121, Den Haag.*

Laat U zich
eens mondeling
of schriftelijk
inlichten inzake
de merites van

E.-S.B.

als publiciteits-
medium.

Dit verplicht
uiteraard tot
niets en ver-
schaft inzicht
in belang-
wekkende
perspectieven.

Advertentie-
afdeling

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Postbus 42
Schiedam

Tel. 01800-69300

